

*Aucune autorité en valeurs mobilières ne s'est prononcée sur la qualité des titres offerts dans le présent prospectus. Quiconque donne à entendre le contraire commet une infraction. Les titres décrits dans le présent prospectus ne sont offerts que là où l'autorité compétente a accordé son visa; ils ne peuvent être proposés que par des personnes dûment inscrites. Les titres n'ont pas été et ne seront pas inscrits en vertu de la loi des États-Unis intitulée Securities Act of 1933, dans sa version modifiée (la « **Loi de 1933** »), ou en vertu d'une loi sur les valeurs mobilières d'un État américain. Ils ne peuvent pas être offerts, vendus ou livrés, directement ou indirectement, aux États-Unis (au sens attribué au terme « United States » dans le règlement intitulé Regulation S pris en application de la Loi de 1933), sauf en vertu d'une dispense des obligations d'inscription de la Loi de 1933 et des lois sur les valeurs mobilières applicables des États américains. Le présent prospectus ne constitue pas une offre de vente ni la sollicitation d'une offre d'achat de ces titres aux États-Unis. Se reporter à la rubrique « Mode de placement ».*

PROSPECTUS

Premier appel public à l'épargne
par voie de placement secondaire

Le 18 octobre 2017



Roots

Roots Corporation

200 004 000 \$

16 667 000 actions ordinaires

Le présent prospectus vise le placement (le « **placement** ») d'un total de 16 667 000 actions ordinaires (les « **actions** ») de Roots Corporation (la « **Société** », « **Roots** » ou « **nous** ») par Searchlight Capital II PV, L.P., SC II TMK, L.P. et Searchlight TMK Co-Invest Partners, L.P. (les « **actionnaires vendeurs de Searchlight** »), fonds d'investissement gérés par Searchlight Capital Partners, L.P. (« **Searchlight** »), et Don Michael Investments Inc. (l'« **actionnaire vendeur des fondateurs** »), entité indirectement contrôlée par nos fondateurs, Michael Budman et Don Green (les « **fondateurs** ») et certains membres de leur famille, au prix de 12,00 \$ par action (le « **prix d'offre** »). **Nous ne tirerons aucun produit du placement.** Se reporter aux rubriques « Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs » et « Produit revenant aux actionnaires vendeurs ». Les actionnaires vendeurs de Searchlight et l'actionnaire vendeur des fondateurs sont collectivement désignés dans le présent prospectus comme les « **actionnaires vendeurs** ».

Créée en 1973 par Michael Budman et Don Green, Roots est devenue une marque canadienne emblématique bénéficiant d'un riche patrimoine et d'une gamme étoffée de vêtements, d'articles de cuir, d'accessoires et de chaussures de haute qualité. Bien que le plein air au Canada fût notre inspiration originale, nous sommes aujourd'hui une marque de mode de vie inclusif pour ceux qui veulent profiter du moment et de l'essence du plein air. Nos produits sont portés par un vaste éventail de consommateurs mondiaux, y compris des jeunes professionnels, des étudiants, des familles, des athlètes et de grandes vedettes du spectacle. Depuis près de cinq décennies, les gens sont attirés par le style intemporel, le confort, la fonctionnalité et la polyvalence de nos produits, et par les histoires et les expériences qui ont façonné notre marque. Le Canada sera toujours le cœur et l'âme de notre entreprise, mais nos principes directeurs et nos produits de haute qualité que ce pays a inspirés transcendent les frontières.

Notre conception et notre développement de produits sont motivés par une connaissance approfondie des consommateurs à l'échelle mondiale et sont supportés par notre héritage, notre réseau d'approvisionnement flexible, notre réseau de distribution éprouvé et notre fabrique de cuir canadienne. Nous livrons des produits à nos clients par le biais de notre réseau de magasins, de notre plateforme en ligne et de nos partenariats internationaux. Au 29 juillet 2017, notre réseau multicanal intégré comprenait 116 magasins de détail détenus par la Société au Canada, 4 magasins de détail détenus par la Société aux États-Unis, 109 magasins exploités par des partenaires à Taïwan, 27 magasins exploités par des partenaires en Chine et une plateforme de cybercommerce internationale qui expédiait vers plus de 54 pays au cours de notre dernier exercice terminé. Se reporter à la rubrique « Notre activité ».

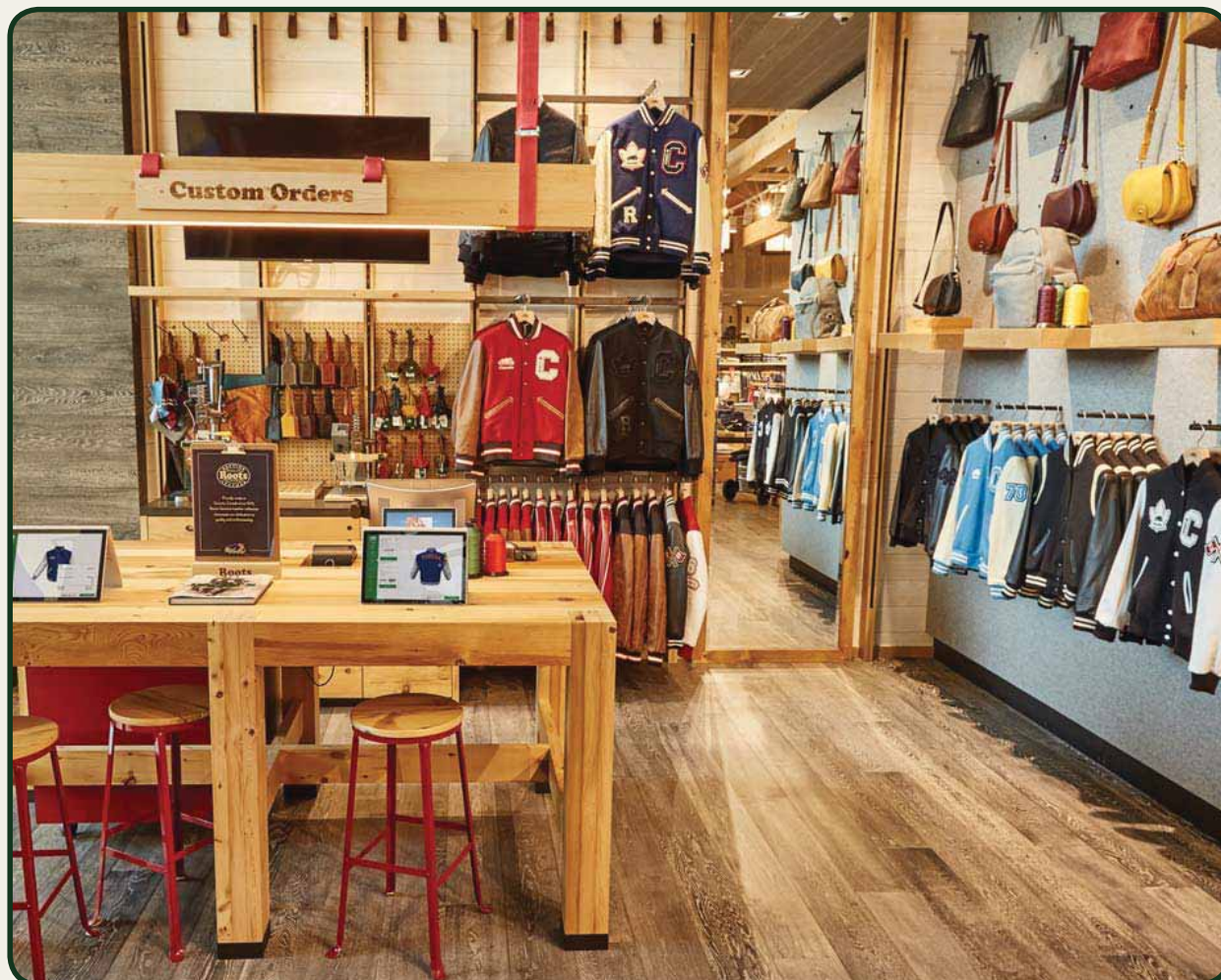
Plein air

Marque de mode de vie inclusif qui
exprime l'essence du plein air



Expérience

Découverte de la marque par le biais
d'un réseau multicanal connecté



Qualité

Toujours au cœur de tout
ce que nous faisons



Notre aspiration première

**Toujours prospérer en tant
que fournisseur canadien
emblématique de vêtements,
d'articles de cuir et de chaussures
de haute qualité, soigneusement
développés pour inspirer
le monde à vivre en harmonie
avec l'essence du plein air**



À la réalisation du placement, les actionnaires vendeurs de Searchlight auront la propriété ou le contrôle d'environ 47,7 % de nos actions émises et en circulation (environ 42,9 % si l'option de surallocation (au sens attribué à ce terme aux présentes) est exercée intégralement) et l'actionnaire vendeur des fondateurs aura, collectivement, la propriété ou le contrôle d'environ 12,0 % de nos actions émises et en circulation (environ 10,8 % si l'option de surallocation est exercée intégralement). Par conséquent, Searchlight aura une grande influence sur Roots. Se reporter à la rubrique « Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs ». En outre, les actionnaires vendeurs seront parties à la convention de droits des investisseurs (au sens attribué à ce terme aux présentes), qui, entre autres, leur donne le droit de faire élire des administrateurs à notre conseil d'administration (le « conseil »). Se reporter aux rubriques « Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs », « Conventions avec les principaux actionnaires » et « Facteurs de risque ». Toutes les actions détenues après la réalisation du placement par les actionnaires vendeurs de Searchlight, l'actionnaire vendeur des fondateurs et nos administrateurs et nos hauts dirigeants seront assujetties à des conventions de blocage conclues avec les preneurs fermes (au sens attribué à ce terme aux présentes). Se reporter à la rubrique « Mode de placement – Conventions de blocage ».

La Bourse de Toronto (la « TSX ») a conditionnellement approuvé l'inscription à sa cote des actions sous le symbole « ROOT ». L'inscription est assujettie à l'obligation, pour nous, de remplir toutes les exigences de la TSX au plus tard le 9 janvier 2018. Se reporter à la rubrique « Mode de placement ».

Il n'existe actuellement aucun marché pour la négociation des actions. Il peut être impossible pour les acheteurs de les revendre, ce qui peut avoir une incidence sur leur cours sur le marché secondaire, la transparence et la disponibilité de leur cours, leur liquidité et l'étendue des obligations réglementaires de l'émetteur. Un placement dans les actions comporte un certain nombre de risques que les acheteurs éventuels doivent prendre en considération. Les acheteurs éventuels doivent examiner attentivement les facteurs de risque décrits à la rubrique « Facteurs de risque » avant d'acheter des actions. La clôture (au sens attribué à ce terme aux présentes) est conditionnelle à l'approbation de l'inscription des actions à la cote de la TSX.

Prix : 12,00 \$ par action

	Prix d'offre ⁽¹⁾	Rémunération des preneurs fermes	Produit net revenant aux actionnaires vendeurs ⁽²⁾
Par action	12,00 \$	0,66 \$	11,34 \$
Placement total ⁽³⁾	200 004 000 \$	11 000 220 \$	189 003 780 \$

Notes :

- (1) Le prix d'offre a été fixé par voie de négociation entre les actionnaires vendeurs et TD, Crédit Suisse et BMO Marchés des capitaux, en tant que représentants des preneurs fermes.
- (2) Les actionnaires vendeurs verseront la rémunération des preneurs fermes à l'égard des actions vendues par chacun d'eux, mais ils n'acquitteront pas les autres frais de placement. On prévoit que les frais totaux du placement, à l'exclusion de la rémunération des preneurs fermes, s'élèveront à environ 4 000 000 \$. Nous prendrons en charge ces frais conformément aux modalités de la convention unanime des actionnaires que nous avons conclue avec certains de nos actionnaires en date du 1^{er} décembre 2015 (la « convention unanime des actionnaires »), convention à laquelle il sera mis fin immédiatement avant la clôture du placement. Nous avons également convenu de rembourser aux preneurs fermes les frais raisonnables qu'ils engagent à l'occasion du placement. Se reporter aux rubriques « Mode de placement » et « Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs ».
- (3) Les actionnaires vendeurs ont attribué aux preneurs fermes une option (l'« option de surallocation ») qu'ils peuvent exercer en totalité ou en partie dans les 30 jours suivant la date de clôture (au sens attribué à ce terme aux présentes) et qui leur permet d'acheter aux actionnaires vendeurs, sur une base proportionnelle, jusqu'à 2 500 050 actions additionnelles (représentant environ 15 % du nombre d'actions émises dans le cadre du placement) aux mêmes conditions que celles qui sont indiquées ci-dessus, et ce, uniquement pour couvrir les attributions excédentaires éventuelles et stabiliser le marché. Si l'option de surallocation est exercée intégralement, le « prix d'offre », la « rémunération des preneurs fermes » et le « produit net revenant aux actionnaires vendeurs » seront respectivement de 230 004 600 \$, de 12 650 253 \$ et de 217 354 347 \$. Le présent prospectus vise également l'attribution de l'option de surallocation et le placement des actions qui seront émises à l'exercice de cette option. L'acheteur d'actions comprises dans la position de surallocation des preneurs fermes achète ces actions en vertu du présent prospectus, que la position des preneurs fermes soit couverte par l'exercice de l'option de surallocation ou par des achats sur le marché secondaire. Se reporter aux rubriques « Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs » et « Mode de placement ».

Le tableau suivant indique le nombre d'actions pouvant être vendues par les actionnaires vendeurs aux preneurs fermes en vertu de l'option de surallocation :

<u>Position des preneurs fermes</u>	<u>Valeur ou nombre maximums de titres disponibles</u>	<u>Période d'exercice</u>	<u>Prix d'exercice</u>
Option de surallocation	2 500 050 actions	Dans les 30 jours qui suivent la date de clôture	12,00 \$ par action

Valeurs Mobilières TD Inc. (« **TD** »), Valeurs Mobilières Crédit Suisse (Canada), Inc. (« **Crédit Suisse** »), BMO Nesbitt Burns Inc. (« **BMO Marchés des capitaux** »), Jefferies Securities, Inc., RBC Dominion valeurs mobilières Inc. et Scotia Capitaux Inc. (ensemble, les « **coteneurs de livres** ») et Marchés mondiaux CIBC inc., Corporation Canaccord Genuity et Financière Banque Nationale Inc. (désignées, avec les coteneurs de livres, les « **preneurs fermes** »), agissant pour leur propre compte, offrent conditionnellement les actions sous les réserves d'usage concernant leur vente antérieure, leur vente et leur livraison par les actionnaires vendeurs et leur acceptation par les preneurs fermes, conformément aux conditions de la convention de prise ferme (au sens attribué à ce terme aux présentes) conclue par nous, les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes, dont il est question à la rubrique « Mode de placement », et sous réserve de l'approbation de certaines questions d'ordre juridique par Torys LLP, pour notre compte, et par Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./s.r.l., pour le compte des preneurs fermes.

L'option de surallocation accordée aux preneurs fermes dans le cadre du placement leur permet, sous réserve des lois applicables, d'effectuer des surallocations ou des opérations qui stabilisent ou maintiennent le cours des actions à des niveaux autres que ceux qui pourraient par ailleurs se former sur le marché libre. Ces opérations, si elles sont entreprises, peuvent être interrompues en tout temps. **Les preneurs fermes peuvent offrir les actions à un prix inférieur à celui qui est indiqué ci-dessus. Se reporter à la rubrique « Mode de placement ».**

TD et Scotia Capitaux Inc. sont membres du même groupe que des banques à charte canadiennes qui sont des prêteurs de Roots aux termes de facilités de crédit (au sens attribué à ce terme aux présentes). Par conséquent, nous, et les actionnaires vendeurs, en tant que porteurs de titres importants de la Société, pouvons être considérés comme un « émetteur associé » de TD et de Scotia Capitaux Inc. au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables du Canada. Se reporter aux rubriques « Description des dettes importantes » et « Mode de placement – Relation entre nous, les actionnaires vendeurs et certains preneurs fermes ».

Les souscriptions seront reçues sous réserve de leur rejet ou de leur attribution en tout ou en partie, et les preneurs fermes se réservent le droit de clore les registres de souscription à tout moment sans préavis. La clôture du placement (la « **clôture** ») devrait avoir lieu vers le 25 octobre 2017 ou toute autre date dont les actionnaires vendeurs, les preneurs fermes et nous pouvons convenir mais, dans tous les cas, au plus tard le 15 novembre 2017 (la « **date de clôture** »). Les actions seront déposées auprès des Services de dépôt et de compensation CDS inc. (la « **CDS** ») sous forme électronique à la date de clôture, dans le système d'inventaire de titres sans certificat administré par la CDS. L'acheteur d'actions recevra uniquement un avis d'exécution du courtier inscrit auquel ou par l'intermédiaire duquel il a acheté les actions. Se reporter à la rubrique « Mode de placement – Système d'inventaire de titres sans certificat ».

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>		<u>Page</u>
À PROPOS DU PRÉSENT		ADMINISTRATEURS ET MEMBRES DE LA	
PROSPECTUS	1	HAUTE DIRECTION	85
SIGNIFICATION DE CERTAINES		RÉMUNÉRATION DE LA HAUTE	
MENTIONS	1	DIRECTION	96
DONNÉES SUR LE TAUX DE CHANGE ...	2	RÉMUNÉRATION DES	
MESURES NON CONFORMES AUX IFRS,		ADMINISTRATEURS	111
Y COMPRIS LES MESURES PROPRES		PRÊTS AUX ADMINISTRATEURS ET	
AU SECTEUR DU DÉTAIL	2	DIRIGEANTS	112
INFORMATION PROSPECTIVE	4	MODE DE PLACEMENT	113
DONNÉES SUR LE MARCHÉ ET LE		CERTAINES INCIDENCES FISCALES	
SECTEUR	8	FÉDÉRALES CANADIENNES	116
MARQUES DE COMMERCE ET NOMS		FACTEURS DE RISQUE	119
COMMERCIAUX	8	POURSUITES ET APPLICATION DE LA	
DOCUMENTS DE		LOI	149
COMMERCIALISATION	9	QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE	149
SOMMAIRE DU PROSPECTUS	10	MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES	
SOMMAIRE DU PLACEMENT	19	PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES	
SOMMAIRE DES DONNÉES		OPÉRATIONS IMPORTANTES	149
FINANCIÈRES CONSOLIDÉES	22	AUDITEUR, AGENT DES TRANSFERTS	
NOTRE ACTIVITÉ	26	ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES	
PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES		REGISTRES	150
CONSOLIDÉES	43	EXÉCUTION DE JUGEMENTS CONTRE	
RAPPORT DE GESTION	46	DES ÉTRANGERS	150
PRODUIT REVENANT AUX		CONTRATS IMPORTANTS	150
ACTIONNAIRES VENDEURS	74	DROITS DE RÉOLUTION ET SANCTIONS	
DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS ...	75	CIVILES	151
POLITIQUE EN MATIÈRE DE		TABLE DES MATIÈRES DES ÉTATS	
DIVIDENDES	78	FINANCIERS	F-1
PRINCIPAUX ACTIONNAIRES ET		ANNEXE A MANDAT DU CONSEIL	
ACTIONNAIRES VENDEURS	78	D'ADMINISTRATION	A-1
CONVENTIONS AVEC LES PRINCIPAUX		ANNEXE B RÈGLES DU COMITÉ	
ACTIONNAIRES	79	D'AUDIT	B-1
DESCRIPTION DES DETTES		ATTESTATION DE LA SOCIÉTÉ	C-1
IMPORTANTES	83	ATTESTATION DES ACTIONNAIRES	
STRUCTURE DU CAPITAL CONSOLIDÉ ..	84	VENDEURS	C-2
OPTIONS D'ACHAT D' ACTIONS	84	ATTESTATION DES PRENEURS	
VENTES ANTÉRIEURES	85	FERMES	C-3

À PROPOS DU PRÉSENT PROSPECTUS

Les investisseurs doivent se fier uniquement à l'information figurant dans le présent prospectus et ne doivent pas se fier à des parties de l'information qui figure dans le présent prospectus à l'exclusion d'autres parties. Nul n'a été autorisé par nous, les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes à communiquer aux investisseurs des renseignements supplémentaires ou différents. L'information figurant sur www.roots.com ou sur un autre de nos sites Web contrôlés ou affiliés n'est pas censée faire partie du présent prospectus et n'y est pas intégrée par renvoi. Cette information ne doit pas être prise en compte par les investisseurs dans leur décision d'investir ou non dans les actions. Les graphiques, les tableaux et les autres renseignements sur notre rendement passé ou celui d'une autre entité qui figurent dans le présent prospectus ont uniquement pour but d'illustrer nos résultats passés et ne sont pas nécessairement représentatifs de notre rendement futur ou de celui de ces entités. L'information donnée dans le présent prospectus est exacte uniquement à la date du prospectus ou à la date autrement indiquée, peu importe le moment où est remis le prospectus ou le moment où sont vendues des actions. Notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos perspectives peuvent avoir changés depuis la date du présent prospectus.

Les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes n'offrent pas de vendre les actions là où il est interdit de les offrir en vente ou de les vendre. En ce qui concerne les investisseurs situés à l'étranger, les actionnaires vendeurs, les preneurs fermes et nous n'avons pris aucune mesure pour faire autoriser le placement ou rendre légale la possession ou la distribution du présent prospectus là où pareille mesure est requise, sauf au Canada. Les investisseurs sont tenus de s'informer eux-mêmes des restrictions applicables au placement et à la possession ou à la distribution du présent prospectus, et de les respecter.

SIGNIFICATION DE CERTAINES MENTIONS

Sauf indication contraire ou si le contexte ne s'y prête pas : (i) l'information donnée dans le présent prospectus : a) suppose réalisées les modifications du capital antérieures à la clôture, indiquées à la rubrique « Description du capital-actions – Modifications du capital antérieures à la clôture », et b) suppose que l'option de surallocation n'a pas été exercée; et (ii) dans le présent prospectus, toutes les mentions de la « Société », « Roots », « nous », « notre » ou « nos » désignent Roots Corporation et ses filiales, sur une base consolidée, constituées à la date de clôture compte tenu des modifications du capital antérieures à la clôture, indiquées à la rubrique « Description du capital-actions – Modifications du capital antérieures à la clôture ».

« **DDM** » désigne la période de douze mois close le 29 juillet 2017

« **deuxième trimestre de 2016** » ou « **T2 2016** » désigne la période de 13 semaines close le 30 juillet 2016.

« **deuxième trimestre de 2017** » ou « **T2 2017** » désigne la période de 13 semaines close le 29 juillet 2017.

« **exercice 2014** » désigne la période de 52 semaines close le 31 janvier 2015 de Roots Canada Ltd.

« **exercice 2015** » désigne la période de la société préexistante de 2015 et la période de la société remplaçante de 2015 combinées, compte tenu des ajustements pro forma, tel qu'il est plus amplement décrit ci-après.

« **exercice 2016** » désigne la période de 52 semaines close le 28 janvier 2017.

« **exercice 2017** » désigne la période de 53 semaines dont la clôture aura lieu le 3 février 2018.

« **exercice 2018** » désigne la période de 52 semaines dont la clôture aura lieu le 2 février 2019.

« **exercice 2019** » désigne la période de 52 semaines dont la clôture aura lieu le 25 janvier 2020.

« **TCAC** » désigne le taux de croissance annuel composé.

Le 14 octobre 2015, Searchlight Capital II PV, L.P. a constitué Roots Corporation en vertu des lois du Canada et une filiale, Roots USA Corporation, en vertu des lois de l'État du Delaware. Aux termes d'une

convention d'achat-vente datée du 21 octobre 2015, Roots et ses filiales ont fait l'acquisition de la quasi-totalité des actifs de Roots Canada Ltd., de Roots U.S.A., Inc. et de Roots America L.P. et de la totalité des actions émises et en circulation de Roots International ULC, avec prise d'effet le 1^{er} décembre 2015 (l'« **acquisition** ») (pour obtenir plus de renseignements sur l'acquisition, se reporter à la rubrique « Note 3 – Acquisition d'entreprises » de nos états financiers consolidés audités pour la période de 52 semaines close le 28 janvier 2017 et la période allant du 14 octobre 2015 au 30 janvier 2016). Par conséquent, l'information financière présentée ailleurs dans le présent prospectus pour l'exercice 2015 tient compte de la période tant antérieure que postérieure à l'acquisition, les périodes antérieures à l'acquisition étant présentées sous l'intitulé « société préexistante » et les périodes postérieures à l'acquisition étant présentées sous l'intitulé « société remplaçante ». Les états financiers consolidés pour l'exercice 2015 sont présentés séparément pour (i) la période allant du 1^{er} février 2015 au 30 novembre 2015, qui se rapporte à la société préexistante et que nous désignons comme la « **période de la société préexistante de 2015** », et (ii) la période allant du 14 octobre 2015 (date de la constitution) au 30 janvier 2016, qui se rapporte à la société remplaçante et que nous désignons comme la « **période de la société remplaçante de 2015** ». Roots Corporation n'exerçait aucune activité financière avant le 1^{er} décembre 2015 (date de l'acquisition) et l'information financière présentée à l'égard des périodes antérieures au 1^{er} décembre 2015 tient compte des activités exercées dans le cadre de la structure de propriété de l'entité anciennement dénommée « Roots Canada Ltd. ». Afin de fournir des données comparables, nous avons préparé de l'information financière supplémentaire combinée pro forma non auditée pour la période de la société remplaçante de 2015 et la période de la société préexistante de 2015 combinées, qui comprennent des ajustements pro forma et que nous désignons comme l'« **exercice 2015** ». La période de la société remplaçante de 2015 et la période de la société préexistante de 2015 combinées, compte non tenu de l'incidence de ces ajustements pro forma, sont désignées dans le présent prospectus comme la « **période de 2015 combinée non auditée** ». Se reporter à la rubrique « Rapport de gestion – Base de présentation ».

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

DONNÉES SUR LE TAUX DE CHANGE

Le tableau suivant présente, pour les périodes indiquées, le taux de change au comptant le plus élevé, le plus bas, moyen et à la clôture de la période pour un dollar américain exprimé en dollar canadien, publié par la Banque du Canada.

	Période de 52 semaines close			Période de 26 semaines close	
	28 janvier 2017	30 janvier 2016	31 janvier 2015	29 juillet 2017	30 juillet 2016
Haut	1,4040 \$	1,4589 \$	1,2717 \$	1,3743 \$	1,4040 \$
Bas	1,2544 \$	1,1951 \$	1,0634 \$	1,2447 \$	1,2544 \$
Moyen	1,3166 \$	1,2959 \$	1,1144 \$	1,3271 \$	1,3116 \$
À la clôture de la période	1,3108 \$	1,4080 \$	1,2717 \$	1,2447 \$	1,3041 \$

Le 17 octobre 2017, le taux de change à midi affiché par la Banque du Canada pour la conversion du dollar américain en dollar canadien s'établissait à 1,00 \$ US = 1,2548 \$. Nous ne faisons aucune déclaration selon laquelle le dollar canadien pourrait être converti en dollar américain à ce taux ou à un autre taux.

MESURES NON CONFORMES AUX IFRS, Y COMPRIS LES MESURES PROPRES AU SECTEUR DU DÉTAIL

Le présent prospectus fait mention de certaines mesures non conformes aux IFRS, y compris certaines mesures propres au secteur du détail. Ces mesures ne sont pas des mesures reconnues aux termes des Normes internationales d'information financière (les « **IFRS** ») publiées par l'International Accounting

Standards Board (l'« **IASB** ») et n'ont pas de sens normalisé prescrit par celles-ci; 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 complément des mesures conformes aux IFRS et visent à favoriser une meilleure compréhension de nos résultats d'exploitation du point de vue de la direction. Aussi, ces mesures ne doivent pas être prises isolément ni se substituer aux mesures d'analyse de notre information financière conformes aux IFRS. Nous utilisons des mesures non conformes aux IFRS telles que le « **BAIIA** », le « **BAIIA ajusté** » et le « **bénéfice net (la perte nette) ajusté(e)** » et le « **bénéfice net (la perte nette) ajusté(e) pro forma** ». Le présent prospectus fait aussi mention de la « **croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables** », de la « **pénétration du cybercommerce** » et des « **ventes à l'échelle du réseau** », qui sont des mesures d'exploitation courantes dans le secteur du détail, mais qui peuvent être calculées différemment par d'autres détaillants. Ces mesures non conformes aux IFRS, y compris certaines mesures propres au secteur du détail, servent à fournir aux investisseurs des mesures supplémentaires de notre performance sur le plan de l'exploitation et ainsi mettent en lumière les tendances marquant nos activités principales que les mesures conformes aux IFRS, à elles seules, ne permettraient pas nécessairement de faire ressortir. Nous sommes également d'avis que les analystes des marchés financiers, les investisseurs et d'autres parties prenantes ont aussi recours à des mesures non conformes aux IFRS, y compris les mesures propres au secteur du détail, dans leur évaluation des émetteurs. Notre direction a en outre recours à des mesures non conformes aux IFRS, y compris les mesures propres au secteur du détail, pour faciliter la comparaison des résultats d'exploitation d'une période à l'autre, pour établir les budgets d'exploitation et prévisions annuels, ainsi que pour déterminer les composantes de la rémunération de la direction.

Le « **BAIIA** » correspond au résultat net avant les amortissements, les charges d'intérêts et l'impôt sur le résultat.

Le « **BAIIA ajusté** » correspond au BAIIA, lequel est ajusté en fonction de l'incidence de certains produits et de certaines charges qui sont de nature rare, non récurrente ou inhabituelle et qui rendent difficiles les comparaisons de la performance financière sous-jacente d'une période à l'autre. Nous croyons que le BAIIA ajusté est une mesure utile à la direction et aux investisseurs pour évaluer la performance sous-jacente de nos activités courantes et notre capacité à générer des flux de trésorerie afin de financer nos besoins de trésorerie.

Le « **bénéfice net (la perte nette) ajusté(e)** » s'entend du résultat net qui est ajusté pour tenir compte de l'incidence de certains produits et de certaines charges qui sont de nature rare, non récurrente ou inhabituelle et qui rendent difficiles les comparaisons de la performance financière sous-jacente d'une période à l'autre, déduction faite de l'incidence fiscale connexe. Nous croyons que le bénéfice net (la perte nette) ajusté(e) est une mesure utile à la direction et aux investisseurs pour évaluer la performance sous-jacente de nos activités courantes.

La « **croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables** » est une mesure propre au secteur du détail utilisée pour établir la variation en pourcentage du chiffre d'affaires des magasins établis et du cybercommerce d'une période donnée comparativement au chiffre d'affaires des magasins comparables et du cybercommerce d'une période correspondante de l'exercice précédent. Nous sommes d'avis que la croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables permet d'expliquer la croissance de notre chiffre d'affaires des magasins établis et du cybercommerce, qui pourrait être plus difficile à comprendre sur la seule base des comparaisons d'un exercice à l'autre. La croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables est calculée à partir des ventes (déduction faite d'une provision pour retours) des magasins ouverts depuis au moins 52 semaines dans notre secteur d'exploitation Vente directe aux consommateurs, y compris les ventes en ligne (déduction faite d'une provision pour retours) dans notre secteur d'exploitation Vente directe aux consommateurs, et elle ne tient pas compte des ventes de magasins dans lesquels des travaux de rénovation ont été effectués. La croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables ne tient pas compte non plus de l'incidence des variations des cours de change, puisqu'elle est calculée au moyen d'un cours de change du dollar américain par rapport au dollar canadien de 1:1 pour toutes les périodes de présentation de l'information financière. La croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables pourrait être calculée différemment par d'autres sociétés.

La « **pénétration du cybercommerce** » est une mesure propre au secteur de la vente au détail utilisée pour comparer le pourcentage du chiffre d'affaires généré par le cybercommerce, au cours d'une période donnée, par rapport au chiffre d'affaires généré par tout notre secteur d'exploitation Vente directe aux

consommateurs au cours de la même période. Nous sommes d'avis que la pénétration du cybercommerce permet d'expliquer la croissance de notre chiffre d'affaires généré par les ventes en ligne, ce qui pourrait être plus difficile à comprendre sur la seule base des comparaisons du chiffre d'affaires d'un exercice à l'autre. Nous calculons la pénétration du cybercommerce en divisant les ventes en ligne par les ventes de tout le secteur d'exploitation Vente directe aux consommateurs.

Le « **bénéfice net (la perte nette) ajusté(e) pro forma** » correspond au bénéfice net (à la perte nette) ajusté(e), ajusté à nouveau pour tenir compte des périodes financières antérieures à l'acquisition afin d'inclure les charges d'intérêt supplémentaires, et l'incidence fiscale qui en découle, qui ont été engagées au cours de l'exercice 2016 en raison des facilités de crédit conclues dans le cadre de l'acquisition. L'ajustement pro forma des charges d'intérêt est conçu pour améliorer la comparabilité du résultat net entre les périodes financières, comme si la même structure du capital se retrouvait dans toutes les périodes comparables.

Les « **ventes à l'échelle du réseau** » est une mesure propre au secteur du détail qui est calculée comme la somme du chiffre d'affaires total généré par la vente des produits de marque Roots aux consommateurs finaux à la valeur de détail, directement par notre secteur d'exploitation Vente directe aux consommateurs et par la vente subséquente de produits de marque Roots aux consommateurs finaux par nos partenaires internationaux, les détenteurs de licences et les grossistes de notre secteur d'exploitation Partenaires et autres. Le chiffre d'affaires libellé en dollars américains est converti en dollars canadiens à l'aide du taux de change moyen de la Banque du Canada pour la période applicable.

Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Principales données financières consolidées » et « Rapport de gestion » pour obtenir un rapprochement de certaines mesures non conformes aux IFRS ci-dessus avec les mesures les plus directement comparables calculées conformément aux IFRS.

INFORMATION PROSPECTIVE

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

L'information prospective se trouve entre autres aux rubriques « Sommaire du prospectus », « Sommaire du placement », « Notre activité », « Rapport de gestion », « Produit revenant aux actionnaires vendeurs », « Description du capital-actions », « Politique en matière de dividendes », « Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs », « Conventions avec les principaux actionnaires », « Structure du capital consolidé », « Options d'achat d'actions », « Administrateurs et membres de la haute direction », « Rémunération de la haute direction », « Rémunération des administrateurs » et « Facteurs de risque ».

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

- le prix d'offre, la réalisation, la taille, les frais et le moment de la clôture;
- la signature de conventions conclues à l'occasion du placement par les actionnaires vendeurs et d'autres parties;

- les attentes concernant nos taux de croissance et nos plans et stratégies de croissance;
- les attentes concernant nos ventes, nos dépenses, notre BAIIA, notre BAIIA ajusté, notre bénéfice net ajusté, la croissance de notre chiffre d'affaires des magasins comparables, notre pénétration du cybercommerce, nos dépenses en immobilisations, notre exploitation, notre ratio d'endettement net et notre utilisation des futurs flux de trésorerie;
- nos plans d'affaires et stratégies;
- les attentes concernant les expansions géographiques et les partenariats internationaux;
- les attentes concernant les ouvertures de nouveaux magasins ainsi que la rénovation et l'agrandissement des magasins existants;
- les attentes concernant la composition de notre gamme de produits;
- notre situation concurrentielle dans notre secteur;
- les modifications du capital antérieures à la clôture;
- les attentes concernant les niveaux et les plans de rémunération future des administrateurs et des hauts dirigeants;
- le cours des actions;
- les convictions et les intentions concernant la propriété de marques de commerce et de noms de domaine importants qui sont utilisés dans la conception, la production, la commercialisation, la distribution et la vente de nos produits;
- les intentions concernant la mise en œuvre de nouvelles normes comptables.

En outre, nos évaluations des ventes annuelles, du BAIIA ajusté, du bénéfice net ajusté, de la croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables, de la pénétration du cybercommerce et de certaines autres mesures, ainsi que nos cibles à leur égard, d'ici la fin de l'exercice 2019, sont considérées comme de l'information prospective. De plus amples renseignements sur nos stratégies, hypothèses et perspectives du marché relativement à ces évaluations se trouvent à la rubrique « Rapport de gestion – Perspectives financières ».

L'information prospective repose sur nos avis, estimations et hypothèses établis à la lumière de notre expérience et de notre perception des tendances historiques, de la conjoncture et des événements prévus, ainsi que sur d'autres facteurs que nous croyons actuellement pertinents et raisonnables dans les circonstances. Malgré le soin apporté à l'établissement et à l'examen de l'information prospective, rien ne garantit que les avis, estimations et hypothèses sous-jacents se révéleront exacts. Certaines hypothèses concernant l'expansion et l'amélioration de nos réseaux de magasins de détail détenus par la Société et de magasins exploités par des partenaires; notre capacité à stimuler la croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables et la croissance du BAIIA ajusté et du bénéfice net ajusté; notre capacité à maintenir, augmenter et étendre notre attrait au sein de notre marché potentiel; notre capacité à poursuivre le développement et l'innovation de notre marque et de nos catégories de produits; notre capacité à continuer de nous approvisionner directement auprès de nos fournisseurs et fabricants existants; notre capacité à accroître notre présence internationale; notre capacité à conserver le personnel clé; notre capacité à maintenir et étendre nos capacités de distribution; notre capacité à continuer d'investir dans les infrastructures afin de soutenir notre croissance; notre capacité à obtenir et conserver un financement à des conditions acceptables; les taux de change et taux d'intérêt; l'effet de la concurrence; les changements et les tendances dans notre secteur ou l'économie mondiale ainsi que les modifications apportées aux lois, règles, règlements et normes internationales sont des facteurs importants sur lesquels reposent l'information prospective et les attentes de la direction.

L'information prospective contenue dans le présent prospectus est nécessairement fondée sur un certain nombre d'avis, d'estimations et d'hypothèses que nous avons considérés comme pertinents et raisonnables à la date où ces énoncés ont été présentés. Elle est également assujettie à des risques, à des incertitudes, à des hypothèses et à d'autres facteurs connus et inconnus capables d'entraîner un large écart entre les résultats, le niveau d'activité, le rendement ou les réalisations qui se produiront réellement et ceux

qui sont exprimés ou sous-entendus par l'information prospective, y compris les facteurs de risque suivants présentés en détail à la rubrique « Facteurs de risque » :

- l'évolution de la conjoncture économique en général et des dépenses des consommateurs dans les régions où nous exerçons nos activités;
- l'incapacité de protéger et d'améliorer notre marque;
- l'incapacité d'anticiper les exigences du consommateur et les tendances de la mode en constante évolution;
- la forte concurrence dans notre secteur et la taille et les ressources de certains de nos concurrents;
- les fluctuations de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain et à d'autres monnaies, et le risque de couverture qui en découle;
- les risques liés à l'espace de location pour le commerce de détail;
- l'incapacité d'ouvrir et d'exploiter avec succès de nouveaux magasins au Canada et aux États-Unis;
- l'incapacité de réduire les frais d'exploitation en temps voulu;
- une rentabilité réduite découlant de l'augmentation des coûts des produits et de la baisse des prix de vente;
- l'incapacité d'obtenir des marchandises en temps voulu à des coûts concurrentiels auprès de nos fournisseurs;
- les mesures prises par nos fournisseurs et fabricants ou des activistes et manifestants;
- de nouveaux magasins ayant une rentabilité plus lente;
- la dépendance envers les partenaires exploitants internationaux;
- l'incapacité de trouver et de recruter des partenaires exploitants internationaux compétents et de conclure des contrats avec eux;
- la notoriété limitée de notre marque dans de nouveaux marchés cibles et notre connaissance limitée de ces marchés;
- les risques et enjeux géopolitiques liés à l'exploitation dans de nouveaux marchés;
- l'incapacité de réussir à gérer et à développer notre entreprise de cybercommerce;
- notre besoin de capitaux considérables pour financer l'expansion de notre entreprise;
- des perturbations importantes ou des violations de sécurité touchant nos systèmes de technologie de l'information et notre entreprise de cybercommerce;
- les risques liés aux fusions au sein du secteur;
- la perte de membres de notre équipe de direction ou d'autres membres du personnel clé ou l'incapacité d'attirer de nouveaux membres de la direction ou de personnel clé;
- les perturbations dans les activités à notre siège social;
- l'incapacité d'attirer de nouveaux clients;
- l'incapacité de rester à l'écoute de notre clientèle;
- la dépendance envers un nombre restreint d'installations de distribution;
- le caractère saisonnier des ventes et des achats de stocks;
- l'incapacité de protéger nos marques de commerce ou autres droits de propriété intellectuelle et la violation possible de marques de commerce ou d'autres droits de propriété intellectuelle appartenant à des tiers;
- l'incapacité d'attirer, de motiver et de conserver du personnel de vente compétent;

- la dépendance envers les fournisseurs de transport;
- les risques liés à la mise à jour ou au remplacement de systèmes de technologie de l'information fondamentaux;
- les tentatives de syndicalisation de nos employés et la hausse du coût de la main-d'œuvre;
- l'incapacité d'augmenter les ventes ou d'atteindre d'autres cibles financières;
- les lois et règlements, notamment les lois sur les relations de travail, la protection des consommateurs, la publicité, l'environnement, les douanes, les impôts et taxes et les autres lois régissant les commerces de détail;
- les impôts et taxes supplémentaires, qui sont susceptibles de nuire à nos résultats d'exploitation;
- les risques liés à l'assurance;
- les risques liés aux paiements;
- les risques liés à l'information prospective figurant dans le présent prospectus;
- les risques liés aux catastrophes naturelles et aux conditions météorologiques inhabituelles;
- les réclamations présentées contre nous, susceptibles d'entraîner des litiges;
- les risques d'insolvabilité des parties avec lesquelles nous faisons affaire;
- les modifications des normes comptables et des hypothèses, estimations et jugements subjectifs de la part de la direction relativement à des questions comptables complexes;
- les restrictions de financement applicables aux activités actuelles et futures;
- les frais supplémentaires incombant à une société ouverte;
- l'incapacité de gérer nos activités à notre taille actuelle et la réussite de nos stratégies de croissance;
- les faillites d'autres détaillants et titulaires de licences;
- la volatilité du cours des actions;
- l'influence accrue de Searchlight à la suite de la réalisation du placement;
- les ventes futures de nos titres par des actionnaires existants (au sens attribué à ce terme aux présentes), entraînant la baisse du cours des actions;
- l'absence d'un marché boursier actif, liquide et ordonné pour la négociation des actions;
- l'absence de dividendes en espèces dans un avenir prévisible;
- les risques liés à la modification des lois fiscales;
- l'émission d'actions privilégiées susceptible d'entraver la capacité d'une autre personne à nous acquérir;
- la possibilité que le cours et le volume de nos titres baissent si les analystes ne publient pas d'étude sur nous ou nos activités ou bien s'ils publient des études inexacts ou défavorables.

Si l'un de ces risques ou l'une de ces incertitudes se concrétisait, ou si les avis, estimations ou hypothèses sous-tendant les déclarations prospectives se révélaient erronées, les résultats réels ou les événements futurs pourraient être très différents de ce qui est prévu par ces déclarations prospectives. Le lecteur doit soigneusement prendre en considération les avis, estimations et hypothèses dont il est question ci-dessus et décrits à la rubrique « Facteurs de risque ».

Même si nous avons tenté de définir les facteurs de risque importants qui pourraient entraîner un large écart entre les résultats réels ou les événements futurs et ceux qui sont indiqués dans l'information prospective, d'autres facteurs de risque que nous ignorons actuellement ou que nous ne jugeons pas importants pour l'instant pourraient aussi faire en sorte que les résultats réels ou les événements futurs

différent considérablement de ceux qui sont exprimés dans l'information prospective. Rien ne garantit que cette information se révélera exacte. Les lecteurs ne devraient donc pas se fier indûment à l'information prospective, qui ne fait référence qu'aux opinions, aux estimations et aux hypothèses à la date où elles ont été formulées. L'information prospective contenue dans le présent prospectus témoigne de nos attentes à la date du prospectus (ou à la date indiquée dans l'information) et est susceptible de changer après cette date. Nous n'avons ni l'intention ni l'obligation d'actualiser ou de réviser l'information prospective en raison de nouveaux éléments d'information ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit, sauf (i) dans la mesure où la législation canadienne en valeurs mobilières l'exige et (ii) pour fournir des mises à jour dans notre rapport de gestion annuel à l'égard de chaque exercice jusqu'à l'exercice 2019 inclusivement quant à nos objectifs de croissance présentés dans le présent prospectus, y compris les résultats réels et une analyse des écarts importants par rapport à nos objectifs de croissance.

L'information prospective contenue dans le présent prospectus est présentée expressément sous réserve de la mise en garde qui précède. Les investisseurs devraient lire intégralement le présent prospectus et consulter leurs propres conseillers professionnels pour s'assurer de bien comprendre les conséquences fiscales et juridiques d'un placement dans les actions, de même que les risques qui en découlent.

DONNÉES SUR LE MARCHÉ ET LE SECTEUR

Les données sur le marché et le secteur présentées dans le prospectus ont été obtenues de sources externes, comme Canadian Business. Elles ont été tirées de publications, de rapports professionnels, de sites Web et d'autres informations accessibles au public. Il s'agit aussi de données sectorielles et autres établies par ou pour nous en fonction de notre connaissance des marchés de détail et des économies en Amérique du Nord et à l'échelle internationale, qui fait intervenir nos propres opinions, estimations et hypothèses. Certains renseignements statistiques et certaines études de marché dont il est question dans le présent prospectus, comme les résultats de sondages auprès des consommateurs et de sondages sur la notoriété de la marque, sont fondés sur des sondages ou des études sur la consommation menés par des tierces parties indépendantes à notre demande, pour lesquels nous prenons en charge les frais habituels. Nous estimons que les données sur le marché et l'économie présentées dans le présent prospectus sont exactes et que, en ce qui concerne les données établies par ou pour nous, nos opinions, nos estimations et nos hypothèses sont pertinentes et raisonnables à l'heure actuelle, mais rien ne garantit leur exactitude ni leur exhaustivité. L'exactitude et l'exhaustivité des données sur le marché et l'économie qui sont présentées dans le prospectus ne sont pas garanties. Les actionnaires vendeurs, les preneurs fermes et nous ne faisons aucune déclaration quant à l'exactitude de ces données. Les résultats réels peuvent différer considérablement des prévisions énoncées dans ces rapports ou publications, et on peut s'attendre à ce que l'ampleur de cette différence soit proportionnelle à la durée de l'horizon prévisionnel. Même si nous sommes d'avis que l'information est fiable, les actionnaires vendeurs, les preneurs fermes et nous n'avons pas vérifié de façon indépendante les données provenant de sources tierces mentionnées dans le présent prospectus, ni analysé ou vérifié les études ou sondages sous-jacents sur lesquels se sont appuyées ou auxquels renvoient ces sources, pas plus que nous n'avons vérifié les hypothèses sur le marché, l'économie et autres, sur lesquelles ces sources se sont fondées. Les données sur le marché et l'économie sont susceptibles de varier et ne peuvent pas être vérifiées en raison des limites à la disponibilité et à la fiabilité des sources de données, de la nature volontaire du processus de collecte des données et d'autres restrictions et incertitudes inhérentes à une enquête statistique.

MARQUES DE COMMERCE ET NOMS COMMERCIAUX

Le présent prospectus mentionne certaines marques de commerce qui sont protégées par les lois sur la propriété intellectuelle et nous appartiennent. Se reporter à la rubrique « Notre activité – Propriété intellectuelle ». Pour faciliter la lecture du présent prospectus, nos marques de commerce et noms commerciaux mentionnés dans le présent prospectus ne portent pas nécessairement le symbole ®, ™ ou MC, mais cette omission n'indique en rien que nous ne ferons pas respecter, avec toute la vigueur permise par la loi, nos droits sur ces marques de commerce et noms commerciaux.

DOCUMENTS DE COMMERCIALISATION

Un « modèle » des « documents de commercialisation » qui suivent (au sens attribué à ces expressions dans le *Règlement 41-101 sur les obligations générales relatives au prospectus*) pour le présent placement déposé auprès des commissions de valeurs mobilières ou des autorités analogues dans chacune des provinces et chacun des territoires du Canada est expressément intégré par renvoi dans le présent prospectus :

1. la présentation aux investisseurs déposée dans SEDAR le 2 octobre 2017 (la « **présentation aux investisseurs** »);
2. le sommaire des modalités indicatif déposé dans SEDAR le 2 octobre 2017 (le « **sommaire des modalités indicatif** »);
3. le sommaire des modalités définitif déposé dans SEDAR le 18 octobre 2017 (le « **sommaire des modalités définitif** » et, avec le sommaire des modalités indicatif, les « **sommaires des modalités** »).

Les sommaires des modalités et la présentation aux investisseurs susmentionnés peuvent être consultés sous notre profil dans SEDAR à l'adresse www.sedar.com.

En outre, tout modèle d'autres documents de commercialisation déposé auprès des commissions de valeurs mobilières ou des autorités analogues dans chacune des provinces et chacun des territoires du Canada relativement au présent placement, après la date des présentes mais avant la fin du placement des actions aux termes du présent prospectus (y compris toute modification apportée à un modèle de documents de commercialisation ou toute version modifiée de celui-ci), est réputé intégré par renvoi aux présentes. Tout modèle de documents de commercialisation utilisé dans le cadre du présent placement ne fait pas partie du présent prospectus dans la mesure où le contenu du modèle de documents de commercialisation a été modifié ou remplacé par un énoncé du présent prospectus.

SOMMAIRE DU PROSPECTUS

Le présent sommaire résume les principales caractéristiques du placement et certains renseignements figurant dans le prospectus. Il ne contient pas toute l'information dont vous devez tenir compte avant de souscrire nos actions. Avant de prendre votre décision, vous devez lire attentivement le prospectus dans son intégralité, surtout la rubrique « Facteurs de risque », nos états financiers consolidés et les notes s'y rapportant. Certains termes clés utilisés dans le présent sommaire sans y être définis sont définis ailleurs dans le présent prospectus.

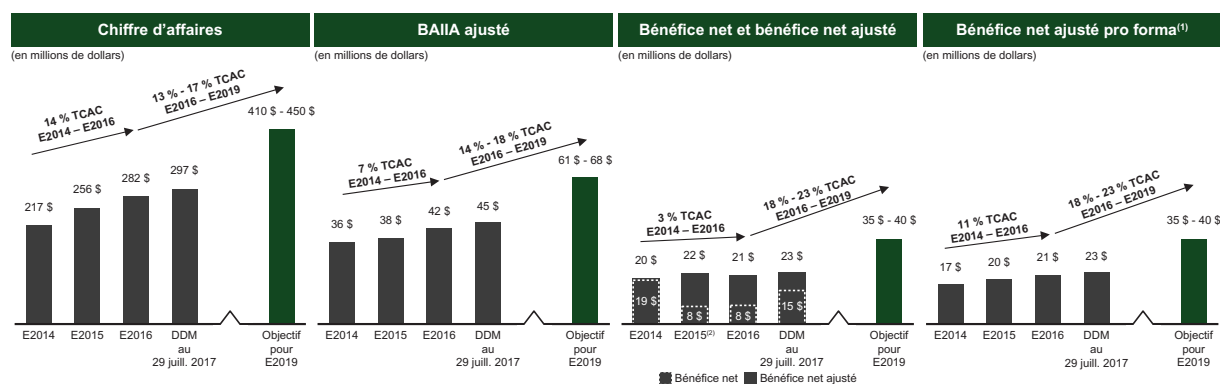
Notre histoire

Créée en 1973, la marque Roots a fait ses preuves au fil des années. Inspirés par la beauté sauvage du parc Algonquin, nos fondateurs, Michael Budman et Don Green, ont voulu créer une marque qui exprime l'essence du plein air canadien. Depuis l'ouverture de notre premier magasin à Toronto et le lancement de notre chaussure à talon surbaissé, nous sommes devenus une marque canadienne emblématique bénéficiant d'un riche patrimoine et d'une gamme étoffée de vêtements, d'articles en cuir, d'accessoires et de chaussures de haute qualité. Même si le monde qui nous entoure a changé, nous ne nous sommes jamais éloignés des principes directeurs de notre marque. Notre assurance, notre authenticité, notre qualité et notre intégrité inébranlable typiquement canadiennes sont aujourd'hui plus pertinentes que jamais.

Bien que la nature canadienne fût notre inspiration originale, nous sommes aujourd'hui une marque de mode de vie inclusif pour ceux qui veulent profiter du moment et de l'essence du plein air. Nous sommes la marque de choix d'un vaste éventail de consommateurs mondiaux, y compris de jeunes professionnels, d'étudiants, de familles, d'athlètes et de grandes vedettes du spectacle. Depuis près de cinq décennies, les gens sont attirés par le style intemporel, le confort, la fonctionnalité et la polyvalence de nos produits, de même que par les histoires et les expériences qui ont façonné notre marque. Le Canada sera toujours le cœur et l'âme de notre entreprise, mais nos principes directeurs et nos produits de première qualité que ce pays a inspirés transcendent les frontières.

La définition de notre concept et le développement de nos produits se fondent sur notre connaissance des consommateurs dans le monde entier, et s'appuient sur notre patrimoine, notre réseau d'approvisionnement flexible, notre structure de distribution éprouvée et sur notre fabrique de cuir canadienne. Nous offrons nos produits aux consommateurs par le biais de notre réseau de magasins, de notre plateforme de cybercommerce et de nos partenaires internationaux. En date du 29 juillet 2017, notre réseau multicanal intégré comprenait 116 magasins de détail détenus par la Société au Canada, 4 magasins de détail détenus par la Société aux États-Unis, 109 magasins exploités par des partenaires à Taiwan, 27 magasins exploités par des partenaires en Chine et une plateforme internationale de cybercommerce, laquelle nous permettait d'expédier notre marchandise vers 54 pays au cours du dernier exercice clos.

La puissance de notre marque et de notre modèle de gestion transparaît dans nos solides résultats d'exploitation et rendement financier. Au cours de l'exercice 2016, nous avons généré un chiffre d'affaires d'environ 282 millions de dollars, ce qui représente un TCAC d'environ 14 % de l'exercice 2014 à l'exercice 2016. Toujours au cours de l'exercice 2016, nous avons enregistré une croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables de 8,3 % par rapport à l'exercice précédent, un bénéfice net d'environ 8 millions de dollars, un bénéfice net ajusté d'environ 21 millions de dollars et un BAIIA ajusté d'environ 42 millions de dollars. Des renseignements sommaires relatifs à notre chiffre d'affaires, au BAIIA ajusté, au bénéfice net, au bénéfice net ajusté et au bénéfice net ajusté pro forma pour les exercices 2014, 2015 et 2016, ainsi que pour les DDM, et concernant nos objectifs pour l'exercice 2019, sont présentés ci-après.



Notes :

- (1) Le bénéfice net ajusté pro forma présenté dans les graphiques précédents correspond au bénéfice net ajusté, également ajusté pour les périodes financières précédant l'acquisition afin de tenir compte des intérêts débiteurs supplémentaires, et des conséquences fiscales y afférentes, engagés durant l'exercice 2016 à la suite de l'obtention des facilités de crédit accordées dans le cadre de l'acquisition. L'ajustement pro forma lié aux intérêts débiteurs devrait faciliter la comparaison du bénéfice net entre les périodes financières, comme si la structure du capital n'avait pas changé pendant l'ensemble des périodes financières visées par la comparaison.
- (2) Le bénéfice net pour l'exercice 2015 renvoie au bénéfice net de la Société déclaré dans les états financiers combinés non audités de 2015. Se reporter aux rubriques « Rapport de gestion – Base de présentation ».

Se reporter à la sous-rubrique « Rapport de gestion – Perspectives financières » pour de plus amples renseignements sur les stratégies, les hypothèses et les perspectives du marché que nous avons utilisées pour l'évaluation de nos chiffre d'affaires, BAIIA ajusté et bénéfice net ajusté, et pour l'établissement d'objectifs à l'égard de ceux-ci. Pour de plus amples renseignements sur le BAIIA ajusté, le bénéfice net ajusté et le bénéfice net ajusté pro forma, lesquels ne constituent pas des mesures définies par les IFRS, se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS, y compris les mesures propres au secteur du détail ». Il y a par ailleurs lieu de se reporter à la sous-rubrique « Rapport de gestion – Rapprochement du bénéfice net et du BAIIA, du BAIIA ajusté, du bénéfice net (de la perte nette) ajusté(e) et du bénéfice net (de la perte nette) ajusté(e) pro forma » pour un rapprochement avec le bénéfice net de toutes les mesures non conformes aux IFRS utilisées dans le présent prospectus.

Nos atouts concurrentiels

Notre patrimoine et nos principes directeurs constituent, selon nous, le fondement de notre entreprise. Notre marque est soutenue par une exploitation de premier ordre et est bien diversifiée en ce qui a trait aux segments de produits, aux saisons, aux canaux de distribution et aux régions géographiques desservies. Nous croyons que les atouts suivants nous différencient de nos concurrents au sein de nos secteurs d'activités et nous servent de points d'ancrage pour assurer notre succès à long terme.

- **Marque emblématique au Canada bénéficiant d'un riche patrimoine.** Grâce à un engagement sans faille envers nos principes directeurs et un attachement indéfectible envers nos produits, nous contribuons à définir le style canadien depuis près de cinq décennies et nous réussissons à

exporter notre patrimoine partout dans le monde. Roots a atteint un taux de notoriété assistée de 99 % au sein de notre marché national principalement grâce au bouche-à-oreille, mais aussi grâce aux vedettes et aux athlètes professionnels qui, sans rétribution financière, font briller notre marque depuis des dizaines d'années. D'ailleurs, Roots a été nommée parmi les dix marques canadiennes les plus importantes par Canadian Business en 2016 et en 2017 et elle est la seule marque de vêtements tout-aller à avoir reçu cette distinction. Bien que Roots soit indissociable du Canada, la portée de notre marque est internationale. Au cours de l'exercice 2016, nos produits ont été vendus dans 54 pays et 29 % de nos ventes à l'échelle du réseau ont été réalisées à l'extérieur du Canada.

- **Gamme étoffée de produits, dont des icônes emblématiques.** Nos clients associent nos produits avec style, confort, fonctionnalité et polyvalence. Forts de 44 années de leadership en matière de produits, nous offrons une gamme étoffée de produits pour toutes les saisons qui comprend des vêtements, des articles de cuir, des accessoires et des chaussures. Que ce soient pour nos chandails en coton ouaté mondialement connus, nos blousons universitaires classiques ou encore nos bottes et nos sacs à main fabriqués à la main, nous demeurons à l'avant-garde de la mode au Canada depuis des générations. Établissant les fondements de notre identité distincte, bon nombre de nos pièces iconiques font partie de notre collection depuis des dizaines d'années. Nos « icônes emblématiques » demeurent parmi les premiers choix de notre clientèle encore aujourd'hui et ont représenté environ 20 % de nos ventes au cours de l'exercice 2016. Nous préservons notre patrimoine tout en demeurant à l'écoute des consommateurs et en nous inspirant des tendances internationales afin de créer nos incontournables et de susciter chaque saison un engouement pour notre nouvelle gamme de produits.
- **Produits destinés à un large éventail de groupes démographiques dont la fidélité est sans faille.** Nos produits transcendent les générations. Aux camps d'été et dans les dortoirs, dans leur premier appartement ou encore pendant les vacances en famille, nous faisons partie des souvenirs de nos clients d'un bout à l'autre du Canada et ailleurs dans le monde. Nous croyons que les gens sont interpellés par notre passion pour le plein air, ainsi que par notre attitude ouverte et positive envers le monde, qu'ils découvrent Roots pour la première fois ou qu'ils connaissent la marque depuis toujours. À notre époque en perpétuelle mouvance, dans laquelle une panoplie de marques tentent de s'ancrer, nos principes directeurs et nos valeurs continuent, selon nous, de susciter l'intérêt de notre clientèle cible. Selon une étude effectuée pour notre compte, plus de la moitié de nos clients au Canada achètent nos produits depuis plus de dix ans. En préservant notre patrimoine, nous gagnons des clients loyaux qui sont notamment de jeunes professionnels indépendants et créatifs, des étudiants qui ont l'esprit d'aventure et des personnes de tous âges qui ont grandi avec nos produits.
- **Réseau multicanal connectif.** Nous offrons à nos clients une expérience hors du commun dans nos magasins et en ligne. Au cours de l'exercice 2016, nos magasins de détail détenus par la Société ont accueilli plus de 19 millions de visiteurs dans l'ensemble du réseau. En exprimant l'essence du plein air, nos magasins de détail plongent les clients dans notre univers et les incitent à découvrir nos produits. Les clients reçoivent un service exceptionnel en magasin et la présentation visuelle des produits y est optimale. En 1999, nous avons fait figure de pionniers en étant l'une des premières marques canadiennes à lancer une plateforme de cybercommerce. Aujourd'hui, notre plateforme s'intègre à notre réseau de magasins de détail tout naturellement. Nous proposons à nos clients diverses options pour le paiement, la livraison et les retours, en nous assurant de leur offrir une expérience toujours à la hauteur, peu importe où et comment ils préfèrent magasiner. Nos solides résultats d'exploitation démontrent l'efficacité de notre réseau intégré. Nous avons généré un taux de croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables moyen de 12,9 % au cours des trois derniers exercices et une hausse de la pénétration du cybercommerce pour l'exercice 2014, l'exercice 2015 et l'exercice 2016 de 8,1 %, de 10,1 % et de 12,8 %, respectivement. Pour la période des DDM terminée le 29 juillet 2017, notre pénétration du cybercommerce a atteint 13,3 %.

- **Dirigeants chevronnés et passionnés.** En plaçant à la tête de la Société Jim Gabel, président et chef de la direction, Jim Rudyk, chef des finances, et Priscilla Shum, chef de la mise en marché, nous avons stratégiquement formé une équipe de dirigeants exceptionnels possédant des connaissances complémentaires liées au commerce de détail, aux chaussures, aux vêtements, au commerce électronique, à l'exploitation, à l'approvisionnement et à l'immobilier, qu'ils ont acquises au fil de leurs années d'expérience passées auprès de sociétés de premier plan, comme adidas, Reebok, Wolverine World Wide, Guess, Holt Renfrew, Joe Fresh, Hanesbrands et Shred-it. Pour soutenir notre croissance à long terme, nous avons massivement investi au cours des deux derniers exercices dans nos systèmes, nos processus, notre infrastructure et nos employés. Nos dirigeants sont transportés par une profonde passion commune pour le patrimoine de Roots et adhèrent entièrement aux principes directeurs des fondateurs, qui demeurent d'éminents ambassadeurs de notre marque.

Nos stratégies de croissance

Bien que les histoires qui forgent le patrimoine de Roots soient racontées depuis près de cinq décennies et soient façonnées par des événements mondiaux, il existe encore d'innombrables territoires à explorer et gens à inspirer. Au cours des trois derniers exercices, nos ventes se sont accrues selon un TCAC d'environ 14 %. Au cours de la même période, nous avons effectué des investissements à long terme dans notre capital humain et notre infrastructure. Ainsi, nous croyons être en mesure d'atteindre les objectifs financiers suivants d'ici la fin de l'exercice 2019 :

- un chiffre d'affaires de 410 millions à 450 millions de dollars, selon un TCAC de 13 % à 17 % pour la période allant de l'exercice 2016 à l'exercice 2019;
- un BAIIA ajusté de 61 millions à 68 millions de dollars, selon un TCAC de 14 % à 18 % pour la période allant de l'exercice 2016 à l'exercice 2019;
- un bénéfice net ajusté de 35 millions à 40 millions de dollars, selon un TCAC de 18 % à 23 % pour la période allant de l'exercice 2016 à l'exercice 2019.

Les principales hypothèses d'exploitation prospectives qui sous-tendaient ces objectifs financiers à la fin du deuxième trimestre 2017 sont décrites ci-après :

- le taux de croissance annuel moyen du chiffre d'affaires des magasins comparables sera conforme ou supérieur au niveau atteint au cours de l'exercice 2016, malgré les fluctuations trimestrielles;
- la pénétration du cybercommerce grimpera à entre 20 % et 22 % des ventes directes au consommateur totales d'ici la fin de l'exercice 2019;
- de 29 à 33 magasins seront rénovés et agrandis d'ici la fin de l'exercice 2019;
- de 8 à 10 nouveaux magasins seront ouverts au Canada d'ici la fin de l'exercice 2019;
- de 10 à 14 nouveaux magasins seront ouverts aux États-Unis d'ici la fin de l'exercice 2019;
- le plan d'expansion progressera sur les marchés existants et sur les nouveaux marchés internationaux;
- une stratégie visant à bonifier l'offre de produits existante en ce qui a trait aux articles de cuir et aux chaussures sera mise en œuvre.

Pour de plus amples renseignements sur nos estimations relatives au chiffre d'affaires annuel, au BAIIA ajusté, au bénéfice net ajusté, à la croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables, à la pénétration du cybercommerce et à certaines autres mesures d'ici la fin de l'exercice 2019, ainsi que sur les cibles, stratégies et hypothèses y afférentes, se reporter à la sous-rubrique « Rapport de gestion – Perspectives financières ».

Pour favoriser la réalisation de nos stratégies de croissance, nous chercherons à accroître le pouvoir intrinsèque de notre marque en investissant sur le plan du marketing stratégique. Les investissements pour les activités de commercialisation passeront du niveau historique de moins de 2 % du chiffre d'affaires à une cible de 4 % du chiffre d'affaires d'ici la fin de l'exercice 2019.

En misant sur les bonnes pratiques et en conservant le dynamisme extraordinaire de notre rendement d'exploitation, nous croyons que les initiatives décrites ci-après nous permettront réellement d'accélérer notre croissance et d'élever notre rentabilité :

- **Tirer parti des investissements liés à l'exploitation.** Au cours des deux derniers exercices, nous avons mis en œuvre un certain nombre d'initiatives de transformation conçues pour renforcer et stimuler l'efficacité dans l'ensemble de l'entreprise. Nous récoltons déjà les fruits de ces initiatives sur le plan de l'exploitation et nous avons l'intention de continuer à réaliser de tels investissements dans le but d'accélérer la croissance du chiffre d'affaires et d'augmenter nos marges.
 - *Leadership.* Nous avons procédé à de nouvelles embauches afin d'agrandir notre équipe de hauts dirigeants, tant à la haute direction générale qu'aux finances, à la mise en marché, à l'exploitation, à l'approvisionnement, à l'immobilier et au contentieux. Unis par leur passion commune pour notre marque, les membres de notre équipe soudée de hauts dirigeants apportent du savoir-faire et une expérience pratique avérés à Roots. Nous avons par ailleurs instauré une solide culture axée sur le rendement en appliquant des pratiques exemplaires pertinentes à l'échelle de l'entreprise afin de recruter, de gérer, de perfectionner et de récompenser nos employés, puis nous avons veillé à une meilleure collaboration entre les différentes fonctions.
 - *Mise en marché.* Guidés par notre chef aguerrie de la mise en marché, nous avons élaboré une stratégie de mise en marché axée sur les consommateurs qui vise à établir une gamme mondiale unique de produits qui soit coordonnée à travers les collections et les segments de produits, que nous appelons notre « **gamme de marques unifiées** ». Notre gamme de marques unifiées et un calendrier de mise en marché défini nous permettent de concevoir et de développer un assortiment de produits simplifié et évolutif, qui demeure souple et conforme au marché et aux préférences des consommateurs. Notre nouvel assortiment de produits adaptés aux tendances en vogue dans le monde entier est établi de manière à réduire le nombre de numéros d'articles et être présenté uniformément, quels que soient les canaux de distribution, ce qui contribue au renforcement du positionnement de la marque et améliore l'expérience client. Nous croyons que ces initiatives nous préparent mieux à l'accélération de notre croissance à l'échelle mondiale, améliorent l'efficacité de l'exploitation, consolident notre noyau de fournisseurs, diminuent les coûts d'approvisionnement, optimisent les prix, élèvent les marges sur les produits, puis entraînent une meilleure gestion des stocks.
 - *Rentabilité des magasins.* Nous avons investi massivement dans nos magasins et nos employés, tout en adoptant une démarche plus analytique, axée sur les données, en vue d'optimiser notre réseau de magasins. Nous avons mis au point un modèle amélioré d'aménagement de magasins pouvant facilement être reproduit pour mieux mettre en valeur notre patrimoine, mieux présenter notre gamme de produits et mieux mettre à exécution notre stratégie multicanal. Au cours des exercices 2015 et 2016, nous avons rénové, déménagé ou agrandi dix magasins pour un investissement total de 7,2 millions de dollars, ce qui a donné lieu à une croissance du chiffre d'affaires de 20 % dans ces magasins. À la lumière de ces résultats, nous sommes résolus à étudier d'autres stratégies susceptibles d'améliorer les résultats financiers de notre réseau de magasins.
 - *Cybercommerce.* Il y a déjà bien longtemps que nous exploitons notre plateforme de cybercommerce en appui à notre réseau de magasins de détail, et tout en veillant à accroître vigoureusement nos activités en ligne. Au cours des trois derniers exercices, nos ventes en ligne se sont accrues selon un TCAC de 44 % et nous avons récemment effectué divers investissements pour mieux garnir notre vitrine sur le Web, améliorer les fonctions d'achat en ligne et assurer une intégration harmonieuse de notre plateforme avec notre réseau de magasins de détail. Nous sommes d'avis que ces investissements feront en sorte que davantage de gens découvriront et adopteront nos produits, et que de nouveaux marchés s'ouvriront à nous. Ces investissements permettront également d'augmenter l'achalandage et d'accroître le taux de conversion client au sein de notre réseau multicanal, puis éventuellement d'atteindre une pénétration du cybercommerce représentant de 20 % à 22 % des ventes directes aux consommateurs totales d'ici la fin de l'exercice 2019.

- **Assurer une croissance continue au Canada.** Nous prévoyons que la plus grande part de la croissance prévue de notre chiffre d'affaires d'ici la fin de l'exercice 2019 proviendra de nos activités principales canadiennes en raison de la notoriété considérable de la marque, de l'essor provoqué par les investissements effectués récemment, de l'optimisation de notre réseau multicanal et d'autres possibilités à déterminer.
 - *Accroître la rentabilité de notre réseau multicanal.* Nous sommes d'avis que les stratégies décrites ci-après nous permettront de continuer à accélérer la croissance de notre chiffre d'affaires des magasins comparables et à élever notre rentabilité :
 - Accroître le rayonnement de la marque : Nous sommes d'avis que le fait d'avoir augmenté les investissements en matière de commercialisation qui passent de moins de 2 % à 4 % du chiffre d'affaires d'ici la fin de l'exercice 2019 nous permettra de saisir de nouvelles occasions de gagner de la notoriété et de tirer parti de la notoriété exceptionnelle de notre marque au Canada. Nous avons l'intention d'effectuer des investissements stratégiques dans diverses activités intégrées de commercialisation, notamment pour intensifier le bouche-à-oreille, améliorer la présentation visuelle des produits et améliorer l'expérience en magasin.
 - Mettre à profit notre gamme de marques unifiées : Nous croyons que proposer sur le marché un assortiment de produits ciblé à forte incidence, une échelle de prix simplifiée et des collections coordonnées augmentera la pertinence de notre offre, puis contribuera à augmenter la fréquence des visites et des achats, de même qu'à augmenter le nombre d'articles par panier d'achats et la valeur moyenne de chaque commande. Dans le cadre de notre stratégie de gamme de marques unifiées, nous avons également l'intention d'optimiser la chaîne d'approvisionnement et la gestion des stocks en éliminant les numéros d'articles en double et à faible incidence. Nous sommes d'avis que diminuer les numéros d'articles et exploiter plus efficacement notre réseau multicanal au Canada fera monter nos marges.
 - Optimiser nos magasins : Nous avons l'intention de continuer à mettre à exécution notre stratégie éprouvée et de moderniser notre concept de ventes au détail de manière à améliorer les résultats d'exploitation de nos magasins. Nous avons dénombré de 29 à 33 magasins existants dans lesquels nous prévoyons réaliser des travaux de rénovation ou d'agrandissement d'ici la fin de l'exercice 2019. Ces travaux devraient, selon nous, largement contribuer à la montée de la rentabilité de ces magasins et à la prolifération des occasions de vente. À cet égard, nous nous attendons à devoir engager des dépenses en immobilisations d'environ 113 \$ le pied carré, pour un total de 12,0 millions de dollars à 13,8 millions de dollars. Selon nous, la période de récupération en ce qui a trait à ces travaux de rénovation et d'agrandissement s'établira sur moins de trois ans.
 - Bonifier notre plateforme de cybercommerce : Nous optimisons continuellement l'expérience numérique sur notre plateforme de cybercommerce éprouvée. Nous prévoyons lancer une nouvelle boutique en ligne au début d'octobre 2017. Elle est conçue pour intégrer encore davantage notre réseau multicanal, gagner de l'efficacité opérationnelle et améliorer l'expérience de nos clients, ce qui devrait, en retour, faire grimper nos marges et notre chiffre d'affaires. Notre nouvelle boutique en ligne comportera plus de 40 améliorations pour le consommateur, comme des fonctionnalités pour créer des styles personnalisés, davantage de contenu lié à la marque et à l'éducation quant au produit, des animations, de l'intelligence artificielle et des présélections dans le but de simplifier le processus de commande, une accélération de l'affichage des pages sur appareil mobile et des caractéristiques de sécurité renforcées.

- *Agrandir notre réseau de magasins.* Nous avons l'intention d'accentuer notre présence d'un océan à l'autre, dans les rues les plus achalandées, les principaux centres commerciaux et les quartiers plus touristiques. Nous utilisons une démarche analytique rigoureuse pour cerner de nouveaux endroits où nous établir. En collaboration avec un consultant indépendant, nous avons cerné un nombre important d'endroits intéressants au Canada susceptibles de satisfaire nos critères et nous sommes concentrés sur les endroits que nous croyons être les plus prometteurs. Ainsi, nous avons l'intention d'ouvrir de 8 à 10 nouveaux magasins sur le territoire canadien d'ici la fin de l'exercice 2019. Nous nous attendons en revanche à devoir fermer des magasins dans le cours normal de nos activités, notamment dans le but d'optimiser notre portefeuille immobilier et de négocier des modalités de location plus attrayantes. Nous cherchons des locaux de 2 750 à 3 250 pieds carrés, en moyenne, pour y établir nos nouveaux magasins au Canada, et nous nous attendons à engager des dépenses en immobilisations d'environ 171 \$ le pied carré, pour un total d'environ 4,0 millions à 5,0 millions de dollars dans le cadre de cette initiative. La période de récupération en ce qui a trait à celle-ci devrait durer moins de deux ans.
- **Étendre stratégiquement notre réseau aux États-Unis.** Jusqu'à maintenant, Roots a habilement répondu à la demande provenant des États-Unis. Nous exploitons actuellement quatre magasins de détail aux États-Unis, ainsi qu'une plateforme de cybercommerce, par le biais de laquelle nous avons réalisé des ventes dans chacun des états américains au cours de l'exercice 2016. Nos ventes en ligne réalisées aux États-Unis ont été fortes, par rapport aux petits investissements en matière de commercialisation qui ont été effectués. Nous croyons donc que ce marché est très prometteur à long terme pour nous. L'impression favorable qu'a laissée notre marque à la suite des Jeux olympiques d'hiver de 2002 à Salt Lake City, en Utah, et le fait que Canada soit si près des États-Unis ont largement contribué à accroître la notoriété de la marque Roots auprès des consommateurs. Nous prévoyons utiliser notre stratégie multicanal intégrée afin d'accentuer notre présence dans certaines régions aux États-Unis, surtout grâce à notre plateforme déjà bien établie, mais également grâce à l'ouverture de nouveaux magasins dans des marchés ciblés. Nous avons retenu les services d'un consultant indépendant pour qu'il analyse les données tirées de nos activités de cybercommerce, ainsi que les données sur le marché, dans le but de cerner les principaux marchés américains sur lesquels nos principes directeurs et nos produits devraient, selon nous, interpeller le plus fortement les consommateurs locaux. Nous nous attendons à ce que notre conquête des marchés américains se fasse à court terme dans les États du Nord-Est et du Midwest des États-Unis. Nous étudions la possibilité d'ouvrir des magasins à Boston, à Detroit, à Philadelphie, à Washington et à Chicago, lesquelles villes sont situées tout près de nos installations existantes. Avant d'entrer sur ces marchés, nous allons nous livrer à des pratiques de pénétration du marché, lancer des campagnes de marketing numérique et stimuler les activations de comptes clients sur notre site Web, de manière à favoriser le succès des magasins de détail que nous ouvrirons dans des endroits tout de même reconnus pour leur fort achalandage. En nous fondant sur cette démarche stratégique volontaire axée sur les données, nous comptons bien ouvrir entre 10 et 14 nouveaux magasins aux États-Unis d'ici la fin de l'exercice 2019. Nous cherchons des locaux de 3 250 à 3 750 pieds carrés, en moyenne, pour y établir nos nouveaux magasins aux États-Unis, et nous nous attendons à engager des dépenses en immobilisations d'environ 371 \$ le pied carré, pour un total d'environ 15,0 millions à 17,0 millions de dollars dans le cadre de cette initiative. La période de récupération en ce qui a trait à ces investissements aux États-Unis devrait durer moins de trois ans. La période de récupération aux États-Unis est plus longue que celle qui est prévue au Canada en raison du stade précoce de notre développement sur le marché américain.
- **Accroître notre présence sur les marchés à l'international.** Étant donné l'essor de nos activités à l'extérieur de l'Amérique du Nord, nous croyons que notre marque de qualité supérieure nous place en bonne position pour développer de nouveaux marchés à l'étranger. Nous avons l'intention d'exploiter pleinement notre stratégie de gamme de marques unifiées, de manière à tenir compte des différences saisonnières d'un endroit à l'autre dans les régions que nous aurons cernées,

puisque nous souhaitons réussir notre entrée sur les marchés plus prometteurs qui auront été minutieusement identifiés et y rester longtemps.

- *Taiwan et Chine.* Grâce à la relation étroite et de longue date que nous entretenons avec un important exploitant régional d'établissements de ventes au détail, nous avons constamment accru notre présence à Taiwan et en Chine au cours des 21 dernières années. Aujourd'hui, notre partenaire exploite 109 magasins à Taiwan et 27 magasins en Chine, ainsi qu'une plateforme de cybercommerce, lesquels, collectivement, comptent pour environ 107 millions de dollars de nos ventes à l'échelle du réseau au cours de l'exercice 2016. Les magasins de notre partenaire sont conçus de manière à suivre l'inspiration des magasins établis au Canada, à mettre en valeur notre marque emblématique sur ces marchés et à y offrir une expérience d'achat connective adaptée aux préférences locales. Grâce à ce partenariat et à des initiatives plus ciblées lancées dans le cadre de campagnes marketing communes, nous cherchons à augmenter notre taux de pénétration sur ces marchés, surtout dans les régions du nord et du sud de la Chine. D'ici la fin de l'exercice 2019, nous croyons que notre partenaire pourrait être en mesure d'ouvrir entre 20 et 25 nouveaux magasins à Taiwan et en Chine.
- *Ailleurs dans le monde.* Étant donné le lien naturel qui semble exister entre notre marque et le reste du monde, et forts de notre succès à Taiwan et en Chine, nous comptons bien continuer de collaborer avec notre partenaire actuel pour établir notre présence à Singapour et en Malaisie d'ici la fin de l'exercice 2019. À plus long terme, nous étudions la possibilité de conclure des partenariats avec des exploitants sur douze autres marchés internationaux, lesquels marchés ont été ciblés à la lumière des études de marché approfondies que nous avons effectuées. Nous privilégions les pays offrant de grands marchés potentiels, possédant des valeurs culturelles harmonisées, entretenant un rapport étroit avec le plein air et possédant des infrastructures de commerce de détail adéquates. Nous préparons également un guide exhaustif de mise en marché qui expliquera nos stratégies de commercialisation, qui traitera de la planification des assortiments de produits et qui donnera de l'information sur l'aménagement des magasins, dans le but d'attirer et d'épauler de solides partenaires exploitants ayant des infrastructures bien établies et une connaissance approfondie du commerce de détail pour nous aider à élargir ces nouveaux marchés.
- **Bonifier notre offre d'articles de cuir et de chaussures.** Nous sommes d'avis que les articles de cuir et les chaussures complètent bien notre gamme de produits fondamentale et constituent des achats supplémentaires pertinents pour nos clients. Nous nous attendons par ailleurs à ce que les prix plus élevés dans ces segments contribuent à la hausse des ventes moyennes par transaction et à ce que ces segments fassent grimper nos marges. Ces deux segments ont représenté environ 16 % de notre chiffre d'affaires au cours de l'exercice 2016, et nous voulons graduellement accroître l'offre de tels produits en préservant la nature de notre patrimoine et en continuant de faire preuve de leadership en matière de produits. Nous avons renforcé notre chaîne d'approvisionnement ainsi que notre expertise en ce qui a trait à la conception et au développement de produits, en vue de bonifier notre offre de produits dans ces segments, notamment au moyen des stratégies suivantes :
 - *Bonifier l'offre d'articles de cuir.* La fabrication à la main d'articles de cuir de qualité supérieure est dans notre ADN. Nous avons l'intention de devenir des chefs de file dans la vente de produits en cuir fabriqués au Canada afin de faire encore plus briller notre marque. Nous chercherons à augmenter l'offre de produits dans ce segment en mettant notre savoir-faire éprouvé en matière de fabrication d'articles de cuir véritable au profit de la création d'une gamme moderne de sacs à main, d'accessoires et de manteaux en cuir. Nous souhaitons par ailleurs améliorer le service de commandes sur mesure de pièces en cuir qu'offre Roots; et pour cela, nous avons embauché des spécialistes du cuir qui travaillent dans un certain nombre de magasins et doté ces magasins de la technologie appropriée afin d'améliorer l'expérience d'achat des clients.

- *Bonifier l'offre de chaussures.* En 1973, à ses tout débuts, Roots a lancé sa fameuse chaussure à talon surbaissé, mais elle a créé depuis d'autres styles de chaussures iconiques, comme la botte Tuff Boot et la demi-botte. Nous sommes d'avis que les chaussures ne sont pas suffisamment représentées dans notre gamme de produits actuelle et constituent un segment de produits qui complète parfaitement bien notre offre de vêtements, d'articles de cuir et d'accessoires. En nous appuyant sur notre opulent patrimoine, nous avons l'intention de bonifier notre offre de chaussures et en faire un segment de produits pilier. Pour atteindre notre but, nous avons recruté des professionnels à tous les échelons de l'organisation qui possèdent une vaste expérience dans le domaine de la chaussure, notamment Jim Gabel, président et chef de la direction, qui a travaillé auprès de marques célèbres comme adidas, Reebok, Saucony, Merrell et Mizuno. Nous avons par ailleurs conclu un partenariat avec un fabricant de premier plan de manière à augmenter notre capacité de production, améliorer nos marges et accélérer la présentation des collections saisonnières.

SOMMAIRE DU PLACEMENT

Émetteur :	Roots Corporation
Actionnaires vendeurs :	Les actionnaires vendeurs de Searchlight et l'actionnaire vendeur des fondateurs
Placement :	16 667 000 actions (19 167 050 actions si l'option de surallocation est exercée intégralement)
Prix d'offre :	12,00 \$ par action.
Taille du placement :	200 004 000 \$ (230 004 600 \$ si l'option de surallocation est exercée intégralement)
Option de surallocation :	Les actionnaires vendeurs ont attribué aux preneurs fermes une option qui peut être exercée en totalité ou en partie dans les 30 jours suivant la date de clôture (au sens attribué à ce terme aux présentes) et qui leur permet d'acheter aux actionnaires vendeurs, sur une base proportionnelle, jusqu'à 2 500 050 actions additionnelles (représentant environ 15 % du nombre d'actions émises dans le cadre du placement) au prix d'offre, et ce, uniquement pour couvrir les attributions excédentaires éventuelles et stabiliser le marché. Se reporter à la rubrique « Mode de placement ».
Actions en circulation :	Une fois le placement réalisé, un total de 41 980 500 actions seront émises et en circulation et aucune action privilégiée ne sera émise et en circulation. Se reporter à la rubrique « Description du capital-actions ».
Actions détenues par les actionnaires vendeurs de Searchlight après la clôture :	Une fois le placement réalisé, les actionnaires vendeurs de Searchlight auront, au total, directement ou indirectement, la propriété ou le contrôle de 20 010 887 actions, représentant environ 47,7 % de nos actions émises et en circulation (sur une base non diluée) (ou 18 013 414 actions, représentant environ 42,9 % de nos actions émises et en circulation (sur une base non diluée) si l'option de surallocation est exercée intégralement). Se reporter aux rubriques « Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs » et « Facteurs de risque ».
Actions détenues par l'actionnaire vendeur des fondateurs après la clôture :	Une fois le placement réalisé, l'actionnaire vendeur des fondateurs aura la propriété ou le contrôle de 5 034 872 actions, représentant environ 12,0 % de nos actions émises et en circulation (sur une base non diluée) (ou 4 532 295 actions, représentant environ 10,8 % de nos actions émises et en circulation (sur une base non diluée) si l'option de surallocation est exercée intégralement). Se reporter à la rubrique « Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs ».
Produit revenant aux actionnaires vendeurs :	Nous ne tirerons aucun produit du placement. Le produit net total du placement revenant aux actionnaires vendeurs, déduction faite de la rémunération des preneurs fermes, sera de 189 003 780 \$ (ou 217 354 347 \$ si l'option de surallocation est exercée intégralement). Se reporter aux rubriques « Produit revenant aux actionnaires vendeurs » et « Mode de placement ». Les frais du placement, estimés à 4 000 000 \$, seront payés par la Société. Se reporter à la rubrique « Mode de placement ».

Description du capital-actions :

Une fois le placement réalisé, notre capital-actions autorisé sera composé de ce qui suit : (i) un nombre illimité d'actions, et (ii) un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en séries. Se reporter à la rubrique « Description du capital-actions ».

Politique en matière de dividendes :

Nous comptons actuellement conserver les bénéfices futurs pour financer le développement et la croissance de nos activités, de sorte que nous ne prévoyons pas pour l'instant verser de dividendes. La décision de verser des dividendes à l'avenir sera prise au gré de notre conseil et dépendra de nombreux facteurs, notamment notre situation financière, nos besoins de trésorerie actuels et prévus, nos restrictions contractuelles et les contraintes de nos conventions de financement, les critères de solvabilité imposés par les lois sur les sociétés et les autres facteurs que notre conseil peut juger pertinents. Se reporter à la rubrique « Politique en matière de dividendes ».

Droits préférentiels de souscription :

Les porteurs de certaines actions peuvent se prévaloir de certains droits préférentiels de souscription contractuels aux fins de la souscription d'actions additionnelles prévus par la convention de droits des investisseurs. Se reporter aux rubriques « Description du capital-actions » et « Conventions avec les principaux actionnaires – Convention de droits des investisseurs – Droits préférentiels de souscription ».

Conventions de blocage :

La Société, nos administrateurs et hauts dirigeants ainsi que les actionnaires vendeurs ont chacun convenu de ne pas faire ce qui suit, directement ou indirectement, à moins d'avoir obtenu le consentement écrit préalable (ne devant pas être déraisonnablement retenu) de TD, de Crédit Suisse et de BMO Marchés des capitaux, en tant que représentants des preneurs fermes : émettre, offrir ou vendre nos actions ou d'autres titres donnant droit, par conversion, échange ou exercice, à nos actions, attribuer une option, un bon de souscription ou un autre droit d'achat de ces titres ou s'engager à émettre ou à vendre ou par ailleurs prêter, transférer, céder ou aliéner ces titres ou encore annoncer publiquement son intention ou convenir de faire ce qui précède, dans chaque cas, pour la période commençant à la date des présentes et se terminant 180 jours après la date de clôture, sous réserve de certaines exceptions limitées, dont la vente de nos titres à l'exercice de l'option de surallocation ou l'émission de nos titres aux termes de nos régimes de rémunération incitative fondée sur des titres de capitaux propres. Les porteurs de la totalité de nos actions émises et en circulation et d'environ 88,1 % de nos options en cours immédiatement après la clôture seront assujettis à ces conventions de blocage. L'acquisition de la tranche restante de 11,9 % de nos options en cours ne pourra débuter qu'un an après la date de clôture. Se reporter à la rubrique « Mode de placement – Conventions de blocage ».

Facteurs de risque :

Un placement dans les actions comporte un certain nombre de risques, plus amplement décrits à la rubrique « Facteurs de risque » du présent prospectus, que les investisseurs éventuels doivent examiner attentivement. Ces risques pourraient avoir une incidence défavorable importante sur notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos perspectives futures, ce qui pourrait entraîner la baisse du cours de nos actions et la perte de votre investissement. Ces risques comprennent notamment :

- l'évolution de la conjoncture économique en général et des dépenses des consommateurs dans les régions où nous exerçons nos activités;
- l'incapacité de protéger et d'améliorer notre marque;

- l'incapacité d'anticiper les exigences du consommateur et les tendances de la mode en constante évolution et d'y répondre;
- la forte concurrence dans notre secteur et la taille et les ressources de certains de nos concurrents;
- les fluctuations de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain et à d'autres monnaies, et le risque de couverture qui en découle;
- les risques liés à l'espace de location pour le commerce de détail;
- l'incapacité d'ouvrir et d'exploiter avec succès de nouveaux magasins au Canada et aux États-Unis;
- l'incapacité de réduire les frais d'exploitation en temps voulu;
- une rentabilité réduite découlant de l'augmentation des coûts des produits et de la baisse des prix de vente;
- l'incapacité d'obtenir des marchandises en temps voulu à des coûts concurrentiels auprès de nos fournisseurs.

En outre, nos évaluations des ventes annuelles, du BAIIA ajusté, du bénéfice net ajusté, de la croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables, de la pénétration du cybercommerce et de certaines autres mesures, ainsi que nos cibles à leur égard, d'ici la fin de l'exercice 2019, sont considérées comme de l'information prospective. Se reporter à la rubrique « Rapport de gestion – Perspectives financières » pour obtenir de plus amples renseignements sur nos stratégies, hypothèses et perspectives du marché relativement à ces évaluations.

Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque » et aux autres renseignements figurant dans le présent prospectus pour mieux connaître les risques que les investisseurs éventuels doivent examiner attentivement avant de décider de faire un placement dans les actions.

SOMMAIRE DES DONNÉES FINANCIÈRES CONSOLIDÉES

Les principales données financières historiques qui suivent pour l'exercice 2016, la période de la société remplaçante de 2015, la période de la société préexistante de 2015 et l'exercice 2014 sont tirées de nos états financiers consolidés qui, dans chaque cas, ont été préparées conformément aux IFRS, figurent ailleurs dans le présent prospectus et ont été auditées par nos auditeurs, KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L. Aux fins de comparaison, nous avons préparé des données financières complémentaires combinées pro forma non auditées pour la période de la société remplaçante de 2015 et la période de la société préexistante de 2015 de manière combinée, lesquelles comprennent toutes deux des ajustements pro forma et que nous désignons comme étant l'« exercice 2015 ». Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Rapport de gestion – Base de présentation ». Les principales données financières consolidées qui suivent pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 29 juillet 2017 et le 30 juillet 2016 sont tirées de nos états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités dressés conformément aux IFRS applicables à la préparation d'états financiers intermédiaires, qui figurent ailleurs dans le présent prospectus. Les principales données financières consolidées pour les DDM, ou la période de 52 semaines consécutives close le 29 juillet 2017, ont été tirées de nos états financiers consolidés pour l'exercice 2016 et de nos états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 29 juillet 2017.

Les investisseurs éventuels doivent analyser cette information en parallèle avec les états financiers consolidés et les notes y afférentes, de même que les rubriques « Mesures non conformes aux IFRS, y compris les mesures propres au secteur du détail », « Rapport de gestion », « Produit revenant à l'actionnaire vendeur », « Structure du capital consolidé », « Description des dettes importantes » et « Description du capital-actions » qui figurent ailleurs dans le présent prospectus.

(en milliers de dollars canadiens)	Société remplaçante					Société préexistante	Société préexistante	
	DDM	Période de 26 semaines close le 29 juillet 2017	Période de 26 semaines close le 30 juillet 2016	Exercice 2016	Période de la société remplaçante de 2015	Période de la société préexistante de 2015	Exercice 2015	Exercice 2014
États consolidés du résultat net								
Chiffre d'affaires	296 902 \$	106 346 \$	91 330 \$	281 886 \$	61 401 \$	194 804 \$	256 205 \$	217 302 \$
Coût des ventes	134 046	49 384	50 071	134 733	38 796	89 172	116 924	94 272
Marge brute	162 856	56 962	41 259	147 153	22 605	105 632	139 281	123 030
Charges d'exploitation								
Frais de vente et charges générales et administratives	135 434	65 205	59 261	129 490	25 737	89 320	114 214	94 768
Bénéfice (perte) avant les charges d'intérêts et la charge (le recouvrement) d'impôt sur le résultat	27 422	(8 243)	(18 002)	17 663	(3 132)	16 312	25 067	28 262
Charge d'intérêts	6 050	2 980	3 042	6 112	1 256	1 224	2 480	2 118
Bénéfice (perte) avant impôts	21 372	(11 223)	(21 044)	11 551	(4 388)	15 088	22 587	26 144
Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat	6 614	(2 884)	(6 132)	3 366	(910)	3 871	6 129	6 766
Bénéfice net (perte nette) ...	14 758 \$	(8 339)\$	(14 912)\$	8 185 \$	(3 478)\$	11 217 \$	16 458 \$	19 378 \$

(en milliers de dollars canadiens)	Au 29 juillet 2017	Au 28 janvier 2017	Au 30 janvier 2016
Données tirées des états consolidés de la situation financière			
Trésorerie	440 \$	25 257 \$	8 481 \$
Stocks	45 221	32 682	38 418
Immobilisations corporelles	33 274	31 219	24 776
Immobilisations incorporelles	205 963	208 541	214 107
Goodwill	52 705	52 705	47 421
Total des actifs	347 773	357 443	343 608
Dette à long terme	119 559	104 459	108 019
Total des passifs	176 281	156 259	151 333
Total des capitaux propres	171 492	201 184	192 275

(en milliers de dollars canadiens, sauf les montants par action)	Exercice 2016	Période de deux mois	Période de dix mois	Exercice 2015 ⁽¹⁾	Exercice 2014
Actifs totaux	357 443 \$	343 608 \$	94 466 \$	343 608 \$	83 950 \$
Passifs financiers non courants	124 885 \$	123 533 \$	4 060 \$	123 533 \$	4 562 \$
Distributions déclarées par action ⁽³⁾	—	—	1,30 \$	0,01 \$ ⁽²⁾	—

Notes :

- (1) Tient compte du solde de clôture de la société remplaçante pour la période.
- (2) Calculé en fonction du nombre d'actions en circulation de la société remplaçante comme si, à la clôture de la période, ces actions avaient été en circulation pendant toute la période.
- (3) Au cours de l'exercice 2017, la Société a versé une distribution aux actionnaires unique aux porteurs d'actions de catégorie A et de catégorie B d'un montant global de 20 millions de dollars (0,10 \$ par action), à titre de remboursement de capital déclaré, qui a été versée aux actionnaires le 2 mai 2017.

(en milliers de dollars canadiens)	Société remplaçante					Société préexistante	Société préexistante	
	DDM	Période de 26 semaines close le 29 juillet 2017	Période de 26 semaines close le 30 juillet 2016	Exercice 2016	Période de la société remplaçante de 2015	Période de la société préexistante de 2015	Exercice 2015	Exercice 2014
Rapprochement du bénéfice net (de la perte nette) et du BAIIA ajusté								
Bénéfice net (perte nette)	14 758 \$	(8 339)\$	(14 912)\$	8 185 \$	(3 478)\$	11 217 \$	7 739 \$(2)	19 378 \$
Ajustements au bénéfice net (à la perte nette)								
Charge d'intérêts	6 050	2 980	3 042	6 112	1 256	1 224	2 480	2 118
Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat	6 614	(2 884)	(6 132)	3 366	(910)	3 871	2 961	6 766
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	10 482	5 342	4 663	9 803	1 687	4 439	6 126	6 560
BAIIA	37 904 \$	(2 901)\$	(13 339)\$	27 466 \$	(1 445)\$	20 751 \$	19 306 \$	34 822 \$
Ajustements au BAIIA ⁽¹⁾								
Coût des ventes : correction au coût des stocks	—	—	—	—	—	—	—	1 221
Coût des ventes et frais de vente et charges générales et administratives : ajustements liés à la méthode de l'acquisition	1 199	509	6 406	7 096	11 260	—	11 260	—
Frais de vente et charges générales et administratives : frais liés aux actionnaires et frais connexes	1 591	725	909	1 775	381	2 068	2 449	2 148
Frais de vente et charges générales et administratives : coûts de transaction	45	29	299	315	3 704	1 834	5 538	—
Frais de vente et charges générales et administratives : dépréciation des immobilisations corporelles	987	—	—	987	—	—	—	—
Frais de vente et charges générales et administratives : charge au titre des options d'achat d'actions	450	195	219	474	9	—	9	—
Frais de vente et charges générales et administratives : produit des modifications de contrats de location	—	—	—	—	—	—	—	(2 000)
Frais de vente et charges générales et administratives : autres éléments non récurrents	1 357	637	1 123	1 843	157	—	157	757
Frais de vente et charges générales et administratives : ajustements de loyers hors trésorerie	1 226	424	820	1 622	(231)	(508)	(739)	(947)
BAIIA ajusté	44 759 \$	(382)\$	(3 563)\$	41 578 \$	13 835 \$	24 145 \$	37 980 \$	36 001 \$

(en milliers de dollars canadiens)	Société remplaçante					Société préexistante	Société préexistante	
	DDM	Période de 26 semaines close le 29 juillet 2017	Période de 26 semaines close le 30 juillet 2016	Exercice 2016	Période de la société remplaçante de 2015	Période de la société préexistante de 2015	Exercice 2014	
Rapprochement du bénéfice net (de la perte nette) et du bénéfice net (de la perte nette) ajusté(e) et du bénéfice net (de la perte nette) ajusté(e) pro forma								
Bénéfice net (perte nette)	14 758 \$	(8 339)\$	(14 912)\$	8 185 \$	(3 478)\$	11 217 \$	7 739 \$(2)	19 378 \$
Ajustements au bénéfice net (à la perte nette) ⁽¹⁾								
Coût des ventes : correction au coût des stocks	—	—	—	—	—	—	—	1 221
Coût des ventes et frais de vente et charges générales et administratives : ajustements liés à la méthode de l'acquisition	1 199	509	6 406	7 096	11 260	—	11 260	—
Frais de vente et charges générales et administratives : frais liés aux actionnaires et frais connexes	1 591	725	909	1 775	381	2 068	2 449	2 148
Frais de vente et charges générales et administratives : coûts de transaction	45	29	299	315	3 704	1 834	5 538	—
Frais de vente et charges générales et administratives : dépréciation des immobilisations corporelles	987	—	—	987	—	—	—	—
Frais de vente et charges générales et administratives : charge au titre des options d'achat d'actions	450	195	219	474	9	—	9	—
Frais de vente et charges générales et administratives : produit des modifications de contrats de location	—	—	—	—	—	—	—	(2 000)
Frais de vente et charges générales et administratives : autres éléments non récurrents	1 357	637	1 123	1 843	157	—	157	757
Frais de vente et charges générales et administratives : ajustements de loyers hors trésorerie	1 226	424	820	1 622	(231)	(508)	(739)	(947)
Frais de vente et charges générales et administratives : amortissement des immobilisations incorporelles acquises par Searchlight	3 849	1 898	1 857	3 808	626	—	626	—
Total des ajustements	10 704	4 417	11 633	17 920	15 906	3 394	19 300	1 179
Incidence fiscale des ajustements	(2 729)	(1 123)	(3 022)	(4 628)	(3 990)	(782)	(4 772)	(314)
Bénéfice net (perte nette) ajusté(e)	22 733 \$	(5 045)\$	(6 301)\$	21 477 \$	8 438 \$	13 829 \$	22 267 \$	20 243 \$
Déduire : l'ajustement pro forma des charges d'intérêts ⁽¹⁾	—	—	—	—	—	(3 714)	(3 714)	(3 995)
Ajouter : l'incidence fiscale de l'ajustement pro forma des charges d'intérêts	—	—	—	—	—	990	990	1 065
Bénéfice net (perte nette) ajusté(e) pro forma	22 733 \$	(5 045)\$	(6 301)\$	21 477 \$	8 438 \$	11 105 \$	19 543 \$	17 313 \$

Notes :

(1) Pour obtenir une description des ajustements auxquels font référence les tableaux ci-dessus, il y a lieu de se reporter à la rubrique « Rapport de gestion – Rapprochement du bénéfice net et du BAIIA, du BAIIA ajusté, du bénéfice net (de la perte nette) ajusté(e) et du bénéfice net (de la perte nette) ajusté(e) pro forma ».

(2) Le bénéfice net (la perte nette) de l'exercice 2015 fait référence au bénéfice net (à la perte nette) de la Société relativement à la période combinée non audité de 2015. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Rapport de gestion – Base de présentation ».

NOTRE ACTIVITÉ

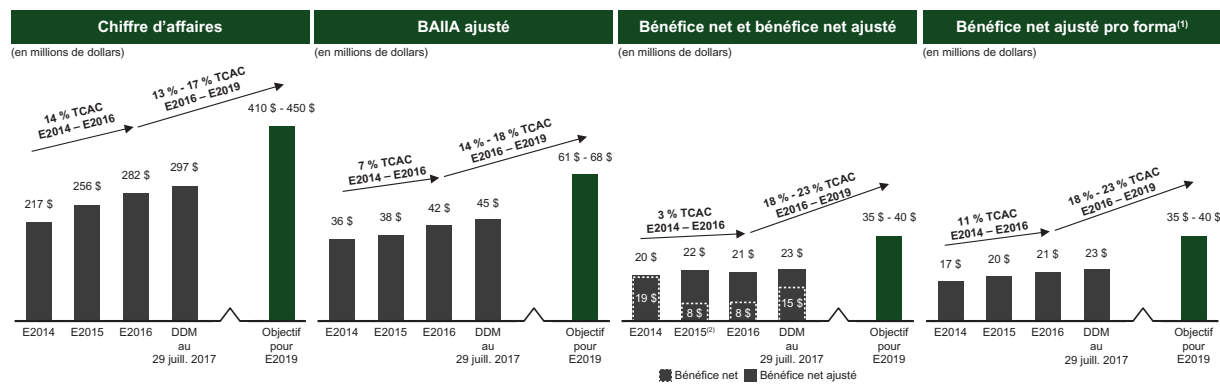
Notre histoire

Créée en 1973, la marque Roots a fait ses preuves au fil des années. Inspirés par la beauté sauvage du parc Algonquin, nos fondateurs, Michael Budman et Don Green, ont voulu créer une marque qui exprime l'essence du plein air canadien. Depuis l'ouverture de notre premier magasin à Toronto et le lancement de notre chaussure à talon surbaissé, nous sommes devenus une marque canadienne emblématique bénéficiant d'un riche patrimoine et d'une gamme étoffée de vêtements, d'articles en cuir, d'accessoires et de chaussures de haute qualité. Même si le monde qui nous entoure a changé, nous ne nous sommes jamais éloignés des principes directeurs de notre marque. Notre assurance, notre authenticité, notre qualité et notre intégrité inébranlable typiquement canadiennes sont aujourd'hui plus pertinentes que jamais.

Bien que la nature canadienne fût notre inspiration originale, nous sommes aujourd'hui une marque de mode de vie inclusif pour ceux qui veulent profiter du moment et de l'essence du plein air. Nous sommes la marque de choix d'un vaste éventail de consommateurs mondiaux, y compris de jeunes professionnels, d'étudiants, de familles, d'athlètes et de grandes vedettes du spectacle. Depuis près de cinq décennies, les gens sont attirés par le style intemporel, le confort, la fonctionnalité et la polyvalence de nos produits, de même que par les histoires et les expériences qui ont façonné notre marque. Le Canada sera toujours le cœur et l'âme de notre entreprise, mais nos principes directeurs et nos produits de première qualité que ce pays a inspirés transcendent les frontières.

La définition de notre concept et le développement de nos produits se fondent sur notre connaissance des consommateurs dans le monde entier, et s'appuient sur notre patrimoine, notre réseau d'approvisionnement flexible, notre structure de distribution éprouvée et sur notre fabrique de cuir canadienne. Nous offrons nos produits aux consommateurs par le biais de notre réseau de magasins, de notre plateforme de cybercommerce et de nos partenaires internationaux. En date du 29 juillet 2017, notre réseau multicanal intégré comprenait 116 magasins de détail détenus par la Société au Canada, 4 magasins de détail détenus par la Société aux États-Unis, 109 magasins exploités par des partenaires à Taiwan, 27 magasins exploités par des partenaires en Chine et une plateforme internationale de cybercommerce, laquelle nous permettait d'expédier notre marchandise vers 54 pays au cours du dernier exercice clos.

La puissance de notre marque et de notre modèle de gestion transparaît dans nos solides résultats d'exploitation et rendement financier. Au cours de l'exercice 2016, nous avons généré un chiffre d'affaires d'environ 282 millions de dollars, ce qui représente un TCAC d'environ 14 % de l'exercice 2014 à l'exercice 2016. Toujours au cours de l'exercice 2016, nous avons enregistré une croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables de 8,3 % par rapport à l'exercice précédent, un bénéfice net d'environ 8 millions de dollars et un BAIIA ajusté d'environ 42 millions de dollars. Des renseignements sommaires relatifs à notre chiffre d'affaires, au BAIIA ajusté, au bénéfice net, au bénéfice net ajusté et au bénéfice net ajusté pro forma pour les exercices 2014, 2015 et 2016, ainsi que pour les DDM, et concernant nos objectifs pour l'exercice 2019, sont présentés ci-après.



Notes :

- (1) Le bénéfice net ajusté pro forma présenté dans les graphiques précédents correspond au bénéfice net ajusté, également ajusté pour les périodes financières précédant l'acquisition afin de tenir compte des intérêts débiteurs supplémentaires, et des conséquences fiscales y afférentes, engagés durant l'exercice 2016 à la suite de l'obtention des facilités de crédit accordées dans le cadre de l'acquisition. L'ajustement pro forma lié aux intérêts débiteurs devrait faciliter la comparaison du bénéfice net entre les périodes financières, comme si la structure du capital n'avait pas changé pendant l'ensemble des périodes financières visées par la comparaison.
- (2) Le bénéfice net pour l'exercice 2015 renvoie au bénéfice net de la Société déclaré dans les états financiers combinés non audité de 2015. Se reporter aux rubriques « Rapport de gestion – Base de présentation ».

Se reporter à la sous-rubrique « Rapport de gestion – Perspectives financières » pour de plus amples renseignements sur les stratégies, les hypothèses et les perspectives du marché que nous avons utilisées pour l'évaluation de nos chiffre d'affaires, BAIIA ajusté et bénéfice net ajusté, et pour l'établissement d'objectifs à l'égard de ceux-ci. Pour de plus amples renseignements sur le BAIIA ajusté, le bénéfice net ajusté et le bénéfice net ajusté pro forma, lesquels ne constituent pas des mesures définies par les IFRS, se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS, y compris les mesures propres au secteur du détail ». Il y a par ailleurs lieu de se reporter à la sous-rubrique « Rapport de gestion – Rapprochement du bénéfice net et du BAIIA, du BAIIA ajusté, du bénéfice net (de la perte nette) ajusté(e) et du bénéfice net (de la perte nette) ajusté(e) pro forma » pour un rapprochement avec le bénéfice net de toutes les mesures non conformes aux IFRS utilisées dans le présent prospectus.

Nos atouts concurrentiels

Notre patrimoine et nos principes directeurs constituent, selon nous, le fondement de notre entreprise. Notre marque est soutenue par une exploitation de premier ordre et est bien diversifiée en ce qui a trait aux segments de produits, aux saisons, aux canaux de distribution et aux régions géographiques desservies. Nous croyons que les atouts suivants nous différencient de nos concurrents au sein de nos secteurs d'activités et nous servent de points d'ancrage pour assurer notre succès à long terme.

- **Marque emblématique au Canada bénéficiant d'un riche patrimoine.** Grâce à un engagement sans faille envers nos principes directeurs et un attachement indéfectible envers nos produits, nous contribuons à définir le style canadien depuis près de cinq décennies et nous réussissons à exporter notre patrimoine partout dans le monde. Roots a atteint un taux de notoriété assistée de 99 % au sein de notre marché national principalement grâce au bouche-à-oreille, mais aussi grâce aux vedettes et aux athlètes professionnels qui, sans rétribution financière, font briller notre

marque depuis des dizaines d'années. D'ailleurs, Roots a été nommée parmi les dix marques canadiennes les plus importantes par Canadian Business en 2016 et en 2017 et elle est la seule marque de vêtements tout-aller à avoir reçu cette distinction. Bien que Roots soit indissociable du Canada, la portée de notre marque est internationale. Au cours de l'exercice 2016, nos produits ont été vendus dans 54 pays et 29 % de nos ventes à l'échelle du réseau ont été réalisées à l'extérieur du Canada.

- **Gamme étoffée de produits, dont des icônes emblématiques.** Nos clients associent nos produits avec style, confort, fonctionnalité et polyvalence. Forts de 44 années de leadership en matière de produits, nous offrons une gamme étoffée de produits pour toutes les saisons qui comprend des vêtements, des articles de cuir, des accessoires et des chaussures. Que ce soient pour nos chandails en coton ouaté mondialement connus, nos blousons universitaires classiques ou encore nos bottes et nos sacs à main fabriqués à la main, nous demeurons à l'avant-garde de la mode au Canada depuis des générations. Établissant les fondements de notre identité distincte, bon nombre de nos pièces iconiques font partie de notre collection depuis des dizaines d'années. Nos « icônes emblématiques » demeurent parmi les premiers choix de notre clientèle encore aujourd'hui et ont représenté environ 20 % de nos ventes au cours de l'exercice 2016. Nous préservons notre patrimoine tout en demeurant à l'écoute des consommateurs et en nous inspirant des tendances internationales afin de créer nos incontournables et de susciter chaque saison un engouement pour notre nouvelle gamme de produits.
- **Produits destinés à un large éventail de groupes démographiques dont la fidélité est sans faille.** Nos produits transcendent les générations. Aux camps d'été et dans les dortoirs, dans leur premier appartement ou encore pendant les vacances en famille, nous faisons partie des souvenirs de nos clients d'un bout à l'autre du Canada et ailleurs dans le monde. Nous croyons que les gens sont interpellés par notre passion pour le plein air, ainsi que par notre attitude ouverte et positive envers le monde, qu'ils découvrent Roots pour la première fois ou qu'ils connaissent la marque depuis toujours. À notre époque en perpétuelle mouvance, dans laquelle une panoplie de marques tentent de s'ancrer, nos principes directeurs et nos valeurs continuent, selon nous, de susciter l'intérêt de notre clientèle cible. Selon une étude effectuée pour notre compte, plus de la moitié de nos clients au Canada achètent nos produits depuis plus de dix ans. En préservant notre patrimoine, nous gagnons des clients loyaux qui sont notamment de jeunes professionnels indépendants et créatifs, des étudiants qui ont l'esprit d'aventure et des personnes de tous âges qui ont grandi avec nos produits.
- **Réseau multicanal connectif.** Nous offrons à nos clients une expérience hors du commun dans nos magasins et en ligne. Au cours de l'exercice 2016, nos magasins de détail détenus par la Société ont accueilli plus de 19 millions de visiteurs dans l'ensemble du réseau. En exprimant l'essence du plein air, nos magasins de détail plongent les clients dans notre univers et les incitent à découvrir nos produits. Les clients reçoivent un service exceptionnel en magasin et la présentation visuelle des produits y est optimale. En 1999, nous avons fait figure de pionniers en étant l'une des premières marques canadiennes à lancer une plateforme de cybercommerce. Aujourd'hui, notre plateforme s'intègre à notre réseau de magasins de détail tout naturellement. Nous proposons à nos clients diverses options pour le paiement, la livraison et les retours, en nous assurant de leur offrir une expérience toujours à la hauteur, peu importe où et comment ils préfèrent magasiner. Nos solides résultats d'exploitation démontrent l'efficacité de notre réseau intégré. Nous avons généré un taux de croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables moyen de 12,9 % au cours des trois derniers exercices et une hausse de la pénétration du cybercommerce pour l'exercice 2014, l'exercice 2015 et l'exercice 2016 de 8,1 %, de 10,1 % et de 12,8 %, respectivement. Pour la période des DDM terminée le 29 juillet 2017, notre pénétration du cybercommerce a atteint 13,3 %.
- **Dirigeants chevronnés et passionnés.** En plaçant à la tête de la Société Jim Gabel, président et chef de la direction, Jim Rudyk, chef des finances, et Priscilla Shum, chef de la mise en marché, nous avons stratégiquement formé une équipe de dirigeants exceptionnels possédant des connaissances complémentaires liées au commerce de détail, aux chaussures, aux vêtements, au commerce électronique, à l'exploitation, à l'approvisionnement et à l'immobilier, qu'ils ont acquises au fil de leurs années d'expérience passées auprès de sociétés de premier plan, comme adidas,

Reebok, Wolverine World Wide, Guess, Holt Renfrew, Joe Fresh, Hanesbrands et Shred-it. Pour soutenir notre croissance à long terme, nous avons massivement investi au cours des deux derniers exercices dans nos systèmes, nos processus, notre infrastructure et nos employés. Nos dirigeants sont transportés par une profonde passion commune pour le patrimoine de Roots et adhèrent entièrement aux principes directeurs des fondateurs, qui demeurent d'éminents ambassadeurs de notre marque.

Nos stratégies de croissance

Bien que les histoires qui forgent le patrimoine de Roots soient racontées depuis près de cinq décennies et soient façonnées par des événements mondiaux, il existe encore d'innombrables territoires à explorer et gens à inspirer. Au cours des trois derniers exercices, nos ventes se sont accrues selon un TCAC d'environ 14 %. Au cours de la même période, nous avons effectué des investissements à long terme dans notre capital humain et notre infrastructure. Ainsi, nous croyons être en mesure d'atteindre les objectifs financiers suivants d'ici la fin de l'exercice 2019 :

- un chiffre d'affaires de 410 millions à 450 millions de dollars, selon un TCAC de 13 % à 17 % pour la période allant de l'exercice 2016 à l'exercice 2019;
- un BAIIA ajusté de 61 millions à 68 millions de dollars, selon un TCAC de 14 % à 18 % pour la période allant de l'exercice 2016 à l'exercice 2019;
- un bénéfice net ajusté de 35 millions à 40 millions de dollars, selon un TCAC de 18 % à 23 % pour la période allant de l'exercice 2016 à l'exercice 2019.

Les principales hypothèses d'exploitation prospectives qui sous-tendaient ces objectifs financiers à la fin du deuxième trimestre 2017 sont décrites ci-après :

- le taux de croissance annuel moyen du chiffre d'affaires des magasins comparables sera conforme ou supérieur au niveau atteint au cours de l'exercice 2016, malgré les fluctuations trimestrielles;
- la pénétration du cybercommerce grimpera à entre 20 % et 22 % des ventes directes au consommateur totales d'ici la fin de l'exercice 2019;
- de 29 à 33 magasins seront rénovés et agrandis d'ici la fin de l'exercice 2019;
- de 8 à 10 nouveaux magasins seront ouverts au Canada d'ici la fin de l'exercice 2019;
- de 10 à 14 nouveaux magasins seront ouverts aux États-Unis d'ici la fin de l'exercice 2019;
- le plan d'expansion progressera sur les marchés existants et sur les nouveaux marchés internationaux;
- une stratégie visant à bonifier l'offre de produits existante en ce qui a trait aux articles de cuir et aux chaussures sera mise en œuvre.

Pour de plus amples renseignements sur nos estimations relatives au chiffre d'affaires annuel, au BAIIA ajusté, au bénéfice net ajusté, à la croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables, à la pénétration du cybercommerce et à certaines autres mesures d'ici la fin de l'exercice 2019, ainsi que sur les cibles, stratégies et hypothèses y afférentes, se reporter à la sous-rubrique « Rapport de gestion – Perspectives financières ».

Pour favoriser la réalisation de nos stratégies de croissance, nous chercherons à accroître le pouvoir intrinsèque de notre marque en investissant sur le plan du marketing stratégique. Les investissements pour les activités de commercialisation passeront du niveau historique de moins de 2 % du chiffre d'affaires à une cible de 4 % du chiffre d'affaires d'ici la fin de l'exercice 2019.

En misant sur les bonnes pratiques et en conservant le dynamisme extraordinaire de notre rendement d'exploitation, nous croyons que les initiatives décrites ci-après nous permettront réellement d'accélérer notre croissance et d'élever notre rentabilité :

- **Tirer parti des investissements liés à l'exploitation.** Au cours des deux derniers exercices, nous avons mis en œuvre un certain nombre d'initiatives de transformation conçues pour renforcer et

stimuler l'efficacité dans l'ensemble de l'entreprise. Nous récoltons déjà les fruits de ces initiatives sur le plan de l'exploitation et nous avons l'intention de continuer à réaliser de tels investissements dans le but d'accélérer la croissance du chiffre d'affaires et d'augmenter nos marges.

- *Leadership.* Nous avons procédé à de nouvelles embauches afin d'agrandir notre équipe de hauts dirigeants, tant à la haute direction générale qu'aux finances, à la mise en marché, à l'exploitation, à l'approvisionnement, à l'immobilier et au contentieux. Unis par leur passion commune pour notre marque, les membres de notre équipe soudée de hauts dirigeants apportent du savoir-faire et une expérience pratique avérés à Roots. Nous avons par ailleurs instauré une solide culture axée sur le rendement en appliquant des pratiques exemplaires pertinentes à l'échelle de l'entreprise afin de recruter, de gérer, de perfectionner et de récompenser nos employés, puis nous avons veillé à une meilleure collaboration entre les différentes fonctions.
- *Mise en marché.* Guidés par notre chef aguerrie de la mise en marché, nous avons élaboré une stratégie de mise en marché axée sur les consommateurs qui vise à établir une gamme mondiale unique de produits qui soit coordonnée à travers les collections et les segments de produits, que nous appelons notre « **gamme de marques unifiées** ». Notre gamme de marques unifiées et un calendrier de mise en marché défini nous permettent de concevoir et de développer un assortiment de produits simplifié et évolutif, qui demeure souple et conforme au marché et aux préférences des consommateurs. Notre nouvel assortiment de produits adaptés aux tendances en vogue dans le monde entier est établi de manière à réduire le nombre de numéros d'articles et être présenté uniformément, quels que soient les canaux de distribution, ce qui contribue au renforcement du positionnement de la marque et améliore l'expérience client. Nous croyons que ces initiatives nous préparent mieux à l'accélération de notre croissance à l'échelle mondiale, améliorent l'efficacité de l'exploitation, consolident notre noyau de fournisseurs, diminuent les coûts d'approvisionnement, optimisent les prix, élèvent les marges sur les produits, puis entraînent une meilleure gestion des stocks.
- *Rentabilité des magasins.* Nous avons investi massivement dans nos magasins et nos employés, tout en adoptant une démarche plus analytique, axée sur les données, en vue d'optimiser notre réseau de magasins. Nous avons mis au point un modèle amélioré d'aménagement de magasins pouvant facilement être reproduit pour mieux mettre en valeur notre patrimoine, mieux présenter notre gamme de produits et mieux mettre à exécution notre stratégie multicanal. Au cours des exercices 2015 et 2016, nous avons rénové, déménagé ou agrandi dix magasins pour un investissement total de 7,2 millions de dollars, ce qui a donné lieu à une croissance du chiffre d'affaires de 20 % dans ces magasins. À la lumière de ces résultats, nous sommes résolus à étudier d'autres stratégies susceptibles d'améliorer les résultats financiers de notre réseau de magasins.
- *Cybercommerce.* Il y a déjà bien longtemps que nous exploitons notre plateforme de cybercommerce en appui à notre réseau de magasins de détail, et tout en veillant à accroître vigoureusement nos activités en ligne. Au cours des trois derniers exercices, nos ventes en ligne se sont accrues selon un TCAC de 44 % et nous avons récemment effectué divers investissements pour mieux garnir notre vitrine sur le Web, améliorer les fonctions d'achat en ligne et assurer une intégration harmonieuse de notre plateforme avec notre réseau de magasins de détail. Nous sommes d'avis que ces investissements feront en sorte que davantage de gens découvriront et adopteront nos produits, et que de nouveaux marchés s'ouvriront à nous. Ces investissements permettront également d'augmenter l'achalandage et d'accroître le taux de conversion client au sein de notre réseau multicanal, puis éventuellement d'atteindre une pénétration du cybercommerce représentant de 20 % à 22 % des ventes directes aux consommateurs totales d'ici la fin de l'exercice 2019.
- **Assurer une croissance continue au Canada.** Nous prévoyons que la plus grande part de la croissance prévue de notre chiffre d'affaires d'ici la fin de l'exercice 2019 proviendra de nos activités principales canadiennes en raison de la notoriété considérable de la marque, de l'essor provoqué par les investissements effectués récemment, de l'optimisation de notre réseau multicanal et d'autres possibilités à déterminer.

- *Accroître la rentabilité de notre réseau multicanal.* Nous sommes d'avis que les stratégies décrites ci-après nous permettront de continuer à accélérer la croissance de notre chiffre d'affaires des magasins comparables et à élever notre rentabilité :
 - Accroître le rayonnement de la marque : Nous sommes d'avis que le fait d'avoir augmenté les investissements en matière de commercialisation qui passent de moins de 2 % à 4 % du chiffre d'affaires d'ici la fin de l'exercice 2019 nous permettra de saisir de nouvelles occasions de gagner de la notoriété et de tirer parti de la notoriété exceptionnelle de notre marque au Canada. Nous avons l'intention d'effectuer des investissements stratégiques dans diverses activités intégrées de commercialisation, notamment pour intensifier le bouche-à-oreille, améliorer la présentation visuelle des produits et améliorer l'expérience en magasin.
 - Mettre à profit notre gamme de marques unifiées : Nous croyons que proposer sur le marché un assortiment de produits ciblé à forte incidence, une échelle de prix simplifiée et des collections coordonnées augmentera la pertinence de notre offre, puis contribuera à augmenter la fréquence des visites et des achats, de même qu'à augmenter le nombre d'articles par panier d'achats et la valeur moyenne de chaque commande. Dans le cadre de notre stratégie de gamme de marques unifiées, nous avons également l'intention d'optimiser la chaîne d'approvisionnement et la gestion des stocks en éliminant les numéros d'articles en double et à faible incidence. Nous sommes d'avis que diminuer les numéros d'articles et exploiter plus efficacement notre réseau multicanal au Canada fera monter nos marges.
 - Optimiser nos magasins : Nous avons l'intention de continuer à mettre à exécution notre stratégie éprouvée et de moderniser notre concept de ventes au détail de manière à améliorer les résultats d'exploitation de nos magasins. Nous avons dénombré de 29 à 33 magasins existants dans lesquels nous prévoyons réaliser des travaux de rénovation ou d'agrandissement d'ici la fin de l'exercice 2019. Ces travaux devraient, selon nous, largement contribuer à la montée de la rentabilité de ces magasins et à la prolifération des occasions de vente. À cet égard, nous nous attendons à devoir engager des dépenses en immobilisations d'environ 113 \$ le pied carré, pour un total de 12,0 millions de dollars à 13,8 millions de dollars. Selon nous, la période de récupération en ce qui a trait à ces travaux de rénovation et d'agrandissement s'établira sur moins de trois ans.
 - Bonifier notre plateforme de cybercommerce : Nous optimisons continuellement l'expérience numérique sur notre plateforme de cybercommerce éprouvée. Nous prévoyons lancer une nouvelle boutique en ligne au début d'octobre 2017. Elle est conçue pour intégrer encore davantage notre réseau multicanal, gagner de l'efficacité opérationnelle et améliorer l'expérience de nos clients, ce qui devrait, en retour, faire grimper nos marges et notre chiffre d'affaires. Notre nouvelle boutique en ligne comportera plus de 40 améliorations pour le consommateur, comme des fonctionnalités pour créer des styles personnalisés, davantage de contenu lié à la marque et à l'éducation quant au produit, des animations, de l'intelligence artificielle et des présélections dans le but de simplifier le processus de commande, une accélération de l'affichage des pages sur appareil mobile et des caractéristiques de sécurité renforcées.
- *Agrandir notre réseau de magasins.* Nous avons l'intention d'accentuer notre présence d'un océan à l'autre, dans les rues les plus achalandées, les principaux centres commerciaux et les quartiers plus touristiques. Nous utilisons une démarche analytique rigoureuse pour cerner de nouveaux endroits où nous établir. En collaboration avec un consultant indépendant, nous avons cerné un nombre important d'endroits intéressants au Canada susceptibles de satisfaire nos critères et nous sommes concentrés sur les endroits que nous croyons être les plus prometteurs. Ainsi, nous avons l'intention d'ouvrir de 8 à 10 nouveaux magasins sur le territoire canadien d'ici la fin de l'exercice 2019. Nous nous attendons en revanche à devoir fermer des magasins dans le cours normal de nos activités, notamment dans le but d'optimiser

notre portefeuille immobilier et de négocier des modalités de location plus attrayantes. Nous cherchons des locaux de 2 750 à 3 250 pieds carrés, en moyenne, pour y établir nos nouveaux magasins au Canada, et nous nous attendons à engager des dépenses en immobilisations d'environ 171 \$ le pied carré, pour un total d'environ 4,0 millions à 5,0 millions de dollars dans le cadre de cette initiative. La période de récupération en ce qui a trait à celle-ci devrait durer moins de deux ans.

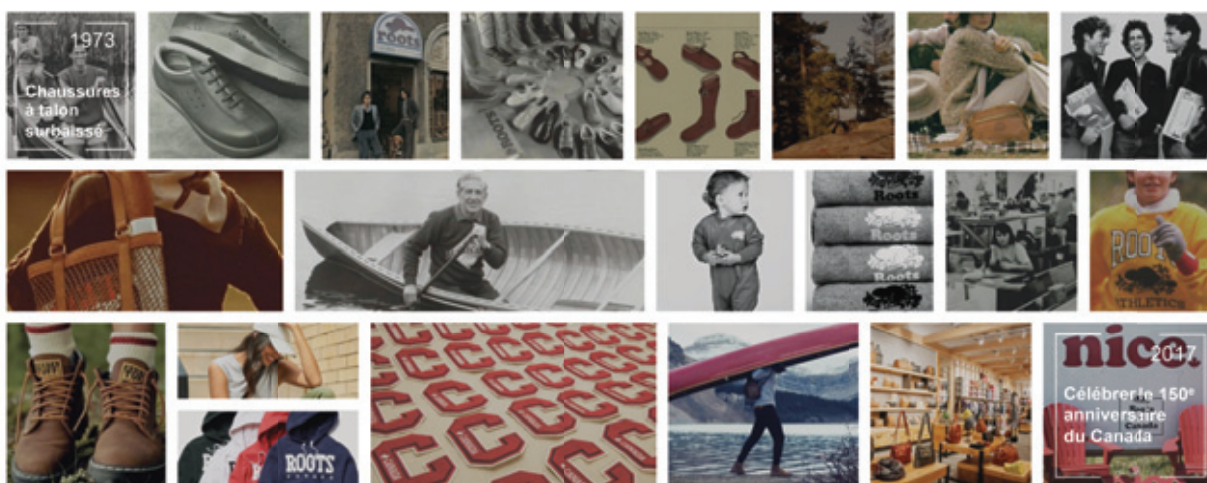
- **Étendre stratégiquement notre réseau aux États-Unis.** Jusqu'à maintenant, Roots a habilement répondu à la demande provenant des États-Unis. Nous exploitons actuellement quatre magasins de détail aux États-Unis, ainsi qu'une plateforme de cybercommerce, par le biais de laquelle nous avons réalisé des ventes dans chacun des états américains au cours de l'exercice 2016. Nos ventes en ligne réalisées aux États-Unis ont été fortes, par rapport aux petits investissements en matière de commercialisation qui ont été effectués. Nous croyons donc que ce marché est très prometteur à long terme pour nous. L'impression favorable qu'a laissée notre marque à la suite des Jeux olympiques d'hiver de 2002 à Salt Lake City, en Utah, et le fait que Canada soit si près des États-Unis ont largement contribué à accroître la notoriété de la marque Roots auprès des consommateurs. Nous prévoyons utiliser notre stratégie multicanal intégrée afin d'accentuer notre présence dans certaines régions aux États-Unis, surtout grâce à notre plateforme déjà bien établie, mais également grâce à l'ouverture de nouveaux magasins dans des marchés ciblés. Nous avons retenu les services d'un consultant indépendant pour qu'il analyse les données tirées de nos activités de cybercommerce, ainsi que les données sur le marché, dans le but de cerner les principaux marchés américains sur lesquels nos principes directeurs et nos produits devraient, selon nous, interpellier le plus fortement les consommateurs locaux. Nous nous attendons à ce que notre conquête des marchés américains se fasse à court terme dans les États du Nord-Est et du Midwest des États-Unis. Nous étudions la possibilité d'ouvrir des magasins à Boston, à Detroit, à Philadelphie, à Washington et à Chicago, lesquelles villes sont situées tout près de nos installations existantes. Avant d'entrer sur ces marchés, nous allons nous livrer à des pratiques de pénétration du marché, lancer des campagnes de marketing numérique et stimuler les activations de comptes clients sur notre site Web, de manière à favoriser le succès des magasins de détail que nous ouvrirons dans des endroits tout de même reconnus pour leur fort achalandage. En nous fondant sur cette démarche stratégique volontaire axée sur les données, nous comptons bien ouvrir entre 10 et 14 nouveaux magasins aux États-Unis d'ici la fin de l'exercice 2019. Nous cherchons des locaux de 3 250 à 3 750 pieds carrés, en moyenne, pour y établir nos nouveaux magasins aux États-Unis, et nous nous attendons à engager des dépenses en immobilisations d'environ 371 \$ le pied carré, pour un total d'environ 15,0 millions à 17,0 millions de dollars dans le cadre de cette initiative. La période de récupération en ce qui a trait à ces investissements aux États-Unis devrait durer moins de trois ans. La période de récupération aux États-Unis est plus longue que celle qui est prévue au Canada en raison du stade précoce de notre développement sur le marché américain.
- **Accroître notre présence sur les marchés à l'international.** Étant donné l'essor de nos activités à l'extérieur de l'Amérique du Nord, nous croyons que notre marque de qualité supérieure nous place en bonne position pour développer de nouveaux marchés à l'étranger. Nous avons l'intention d'exploiter pleinement notre stratégie de gamme de marques unifiées, de manière à tenir compte des différences saisonnières d'un endroit à l'autre dans les régions que nous aurons cernées, puisque nous souhaitons réussir notre entrée sur les marchés plus prometteurs qui auront été minutieusement identifiés et y rester longtemps.
 - *Taiwan et Chine.* Grâce à la relation étroite et de longue date que nous entretenons avec un important exploitant régional d'établissements de ventes au détail, nous avons constamment accru notre présence à Taiwan et en Chine au cours des 21 dernières années. Aujourd'hui, notre partenaire exploite 109 magasins à Taiwan et 27 magasins en Chine, ainsi qu'une plateforme de cybercommerce, lesquels, collectivement, comptent pour environ 107 millions de dollars de nos ventes à l'échelle du réseau au cours de l'exercice 2016. Les magasins de notre partenaire sont conçus de manière à suivre l'inspiration des magasins établis au Canada, à mettre en valeur notre marque emblématique sur ces marchés et à y offrir une expérience d'achat connective adaptée aux préférences locales. Grâce à ce partenariat et à

des initiatives plus ciblées lancées dans le cadre de campagnes marketing communes, nous cherchons à augmenter notre taux de pénétration sur ces marchés, surtout dans les régions du nord et du sud de la Chine. D'ici la fin de l'exercice 2019, nous croyons que notre partenaire pourrait être en mesure d'ouvrir entre 20 et 25 nouveaux magasins à Taiwan et en Chine.

- *Ailleurs dans le monde.* Étant donné le lien naturel qui semble exister entre notre marque et le reste du monde, et forts de notre succès à Taiwan et en Chine, nous comptons bien continuer de collaborer avec notre partenaire actuel pour établir notre présence à Singapour et en Malaisie d'ici la fin de l'exercice 2019. À plus long terme, nous étudions la possibilité de conclure des partenariats avec des exploitants sur douze autres marchés internationaux, lesquels marchés ont été ciblés à la lumière des études de marché approfondies que nous avons effectuées. Nous privilégions les pays offrant de grands marchés potentiels, possédant des valeurs culturelles harmonisées, entretenant un rapport étroit avec le plein air et possédant des infrastructures de commerce de détail adéquates. Nous préparons également un guide exhaustif de mise en marché qui expliquera nos stratégies de commercialisation, qui traitera de la planification des assortiments de produits et qui donnera de l'information sur l'aménagement des magasins, dans le but d'attirer et d'épauler de solides partenaires exploitants ayant des infrastructures bien établies et une connaissance approfondie du commerce de détail pour nous aider à élargir ces nouveaux marchés.
- **Bonifier notre offre d'articles de cuir et de chaussures.** Nous sommes d'avis que les articles de cuir et les chaussures complètent bien notre gamme de produits fondamentale et constituent des achats supplémentaires pertinents pour nos clients. Nous nous attendons par ailleurs à ce que les prix plus élevés dans ces segments contribuent à la hausse des ventes moyennes par transaction et à ce que ces segments fassent grimper nos marges. Ces deux segments ont représenté environ 16 % de notre chiffre d'affaires au cours de l'exercice 2016, et nous voulons graduellement accroître l'offre de tels produits en préservant la nature de notre patrimoine et en continuant de faire preuve de leadership en matière de produits. Nous avons renforcé notre chaîne d'approvisionnement ainsi que notre expertise en ce qui a trait à la conception et au développement de produits, en vue de bonifier notre offre de produits dans ces segments, notamment au moyen des stratégies suivantes :
 - *Bonifier l'offre d'articles de cuir.* La fabrication à la main d'articles de cuir de qualité supérieure est dans notre ADN. Nous avons l'intention de devenir des chefs de file dans la vente de produits en cuir fabriqués au Canada afin de faire encore plus briller notre marque. Nous chercherons à augmenter l'offre de produits dans ce segment en mettant notre savoir-faire éprouvé en matière de fabrication d'articles de cuir véritable au profit de la création d'une gamme moderne de sacs à main, d'accessoires et de manteaux en cuir. Nous souhaitons par ailleurs améliorer le service de commandes sur mesure de pièces en cuir qu'offre Roots; et pour cela, nous avons embauché des spécialistes du cuir qui travaillent dans un certain nombre de magasins et doté ces magasins de la technologie appropriée afin d'améliorer l'expérience d'achat des clients.
 - *Bonifier l'offre de chaussures.* En 1973, à ses tout débuts, Roots a lancé sa fameuse chaussure à talon surbaissé, mais elle a créé depuis d'autres styles de chaussures iconiques, comme la botte Tuff Boot et la demi-botte. Nous sommes d'avis que les chaussures ne sont pas suffisamment représentées dans notre gamme de produits actuelle et constituent un segment de produits qui complète parfaitement bien notre offre de vêtements, d'articles de cuir et d'accessoires. En nous appuyant sur notre opulent patrimoine, nous avons l'intention de bonifier notre offre de chaussures et en faire un segment de produits pilier. Pour atteindre notre but, nous avons recruté des professionnels à tous les échelons de l'organisation qui possèdent une vaste expérience dans le domaine de la chaussure, notamment Jim Gabel, président et chef de la direction, qui a travaillé auprès de marques célèbres comme adidas, Reebok, Saucony, Merrell et Mizuno. Nous avons par ailleurs conclu un partenariat avec un fabricant de premier plan de manière à augmenter notre capacité de production, améliorer nos marges et accélérer la présentation des collections saisonnières.

Notre histoire

Roots est une marque accompagnée d'histoires. Depuis la création de la marque en 1973, nos produits font partie du quotidien des gens et participent à des moments décisifs du monde de la culture, du sport et du divertissement. Qu'il s'agisse de clients ou d'influenceurs, notamment d'athlètes, de vedettes du spectacle et même de membres de la royauté, des personnes partout dans le monde sont séduites par notre marque. Leurs passions ont fait en sorte que nos produits sont passés à l'histoire et nous ont permis de développer notre identité distincte. En demeurant fidèle à notre patrimoine profondément enraciné, nous préservons l'essence de notre gamme de produits et y apportons de nouvelles nuances, incitant ainsi nos clients à vivre en harmonie avec l'essence du plein air.



Nos principes directeurs

Roots est née d'une simple idée, celle de traduire l'affinité des Canadiens pour le plein air en créant une marque emblématique dédiée à un certain style de vie. Depuis l'ouverture de notre tout premier magasin à Toronto jusqu'à l'établissement de nos boutiques à l'étranger, nous sommes restés fidèles à ce que nous sommes. Les principes suivants sont essentiels à la rigueur et à la durabilité de notre marque :

- *Assurance* : nous sommes fiers de dégager cette sereine assurance qui est si particulière aux Canadiens;
- *Authenticité* : nous assumons ce que nous sommes, d'où nous venons et ce que nous défendons;
- *Qualité* : nous nous efforçons d'offrir à nos clients une expérience qui soit toujours à la hauteur de ce à quoi ils s'attendent et ce qu'ils apprécient;
- *Intégrité* : nous agissons avec honnêteté et bienveillance dans nos relations avec nos partenaires et dans la fabrication de nos produits de qualité supérieure.

Nos produits

Valeurs. Forts de dizaines d'années d'expérience et de rétroaction continue, nous avons aujourd'hui une grande compréhension des raisons pour lesquelles nos clients adorent nos produits. En voulant nous assurer avant toute chose de la qualité de notre marchandise, nous concevons chacun de nos produits en ayant à l'esprit les valeurs suivantes :



Architecture de produits et gamme offerte. Notre gamme de produits comprend des vêtements, des articles de cuir, des accessoires et des chaussures de qualité supérieure pour hommes, femmes et enfants. Notre gamme de produits est conçue en fonction d'une architecture à trois volets : les icônes emblématiques, les incontournables et les nouveautés saisonnières. Cette architecture nous aide à mettre en valeur notre patrimoine tout en créant un sentiment de renouveau perpétuel pour nos clients. Nos icônes emblématiques reproduisent les styles qui définissent notre marque; elles inspirent le reste de notre gamme de produits. Nos incontournables, les favoris de nos clients, reviennent chaque année avec des styles revampés et des couleurs à la mode. Les nouveautés saisonnières sont les toutes nouvelles pièces que nous créons tous les ans pour émoustiller nos clients et bonifier sans cesse notre collection.

		Vêtements 57 % du chiffre d'affaires de l'exercice 2016	Article de cuir 13 % du chiffre d'affaires de l'exercice 2016	Accessoires 13 % du chiffre d'affaires de l'exercice 2016	Enfants 13 % du chiffre d'affaires de l'exercice 2016	Chaussures 3 % du chiffre d'affaires de l'exercice 2016
Devenir fidèles à notre patrimoine et à nos valeurs Cultiver un sens du renouveau	Introduction de nouveaux styles année après année					
	Icones emblématiques					
	Incontournables					
	Nouveautés					
	Nouveautés					
	Nouveautés					

Collections coordonnées. L'établissement de notre gamme de marques unifiées nous permet de mieux gérer les stocks, ainsi que créer des collections coordonnées à travers nos segments de produits. En proposant une gamme de produits ciblée, nous souhaitons augmenter nos volumes d'achats, améliorer l'échelonnabilité et l'efficacité des activités de commercialisation ainsi qu'optimiser la présentation visuelle des produits en magasin.

Nous utilisons une stratégie de mise en marché uniforme, aux termes de laquelle nous aménageons tous nos magasins selon quatre thèmes distincts : Confort, Canadiana, Plein Air et Expérience. Cela dit, tout en respectant ces quatre thèmes, nous tenons compte des particularités de la population locale et prenons en considération le fait que le magasin peut être établi dans un grand centre urbain, une ville étudiante ou

encore un quartier très touristique. Ainsi, nous sommes en mesure de planifier notre offre de produits en fonction de la singularité de chaque marché et du profil des consommateurs qui le composent, de manière à stimuler les ventes en magasin et maximiser la rentabilité.



Gamme d'articles de cuir et de chaussures bonifiée. Nous avons investi dans notre capacité de production et dans notre personnel en vue d'élargir de façon stratégique notre offre d'articles de cuir et de chaussures. Nous sommes d'avis que ces segments de produits complémentaires invitent nos clients à acheter au même endroit des articles qui leur permettent d'adopter notre style de la tête aux pieds et peuvent ultimement augmenter nos ventes moyennes par transaction.

Nous voyons un grand potentiel de croissance pour notre offre d'articles de cuir alors que nous moderniserons et renouvelons notre gamme de produits. Nous avons investi dans de nouvelles technologies à notre fabrique de cuir à Toronto et avons mis sur pied un programme d'apprentissage visant à recruter et à former des artisans talentueux de manière à accroître notre capacité. Nous avons par ailleurs l'intention d'embaucher des cadres dédiés au segment des articles de cuir, ainsi que de retenir les services de consultants en conception et de créateurs de sacs à main qui veilleront à moderniser et à diversifier notre offre de sacs en cuir. Nous souhaitons également améliorer notre service de commandes sur mesure en vue de peaufiner l'expérience en magasin des clients en ce qui a trait aux articles de cuir.

Nous avons stratégiquement embauché à tous les échelons de l'organisation des professionnels possédant une vaste expérience dans le domaine de la chaussure afin qu'ils mettent à exécution notre stratégie de croissance au sein de ce segment. Cette équipe de professionnels nous procure une profondeur exceptionnelle notamment grâce à l'expérience qu'ils ont acquise auprès de grandes marques, comme adidas, Reebok, Saucony, Merrell et Mizuno. Encouragés par ce nouveau leadership, nous amorçons actuellement une toute nouvelle relation avec un important fabricant de chaussures. Nous avons également accordé une plus grande place au système de distribution des chaussures au sein des magasins qui ont fait l'objet de rénovations et sur notre plateforme de cybercommerce, pour soutenir l'augmentation de l'offre de produits dans ce segment et faire grimper les ventes de chaussures.

Approvisionnement et fabrication

Chaîne d'approvisionnement. En plus d'acquérir nos produits finis auprès de fabricants indépendants, nous exploitons notre propre fabrique de cuir. À l'heure actuelle, nous nous sommes entendus avec plus de 130 fournisseurs et fabricants indépendants répartis en Amérique du Nord, en Europe et en Asie pour qu'ils nous fournissent nos matières premières et nos produits finis. Au cours de l'exercice 2016, nos dix principaux fournisseurs, autres que notre propre fabrique de cuir, ont compté pour environ 59 % de nos achats de stocks totaux. La relation qui nous unit à nos dix principaux fournisseurs et fabricants dure depuis dix ans, en moyenne. Étant donné que nous sommes nous-mêmes des artisans aguerris dans la conception d'articles en cuir véritable, nous savons ce qu'il faut pour créer des produits de première qualité et nous exigeons de nos fournisseurs qu'ils respectent des normes strictes en ce qui a trait à la qualité, à la santé et à l'environnement. Nous avons élaboré des lignes directrices à l'intention de nos fournisseurs,

lesquelles visent à garantir que ces derniers adoptent des pratiques éthiques en matière d'approvisionnement tant en ce qui concerne les matières premières que les produits finis. Nous effectuons par le biais de tiers des audits auprès de nos fournisseurs pour nous assurer du respect de ces normes ainsi que des tests sur les matériaux pour nous assurer de la sécurité de nos clients.

Nous avons récemment investi de grosses sommes d'argent dans l'infrastructure de notre chaîne d'approvisionnement. Nous avons renforcé notre équipe en procédant à l'embauche d'un nouveau directeur principal de l'approvisionnement, lequel possède de l'expérience à l'échelle mondiale, de même que quatre acheteurs aguerris. Cette équipe utilise une démarche analytique rigoureuse fondée sur une grille générale dédiée à l'approvisionnement qui prend en compte les segments de produits, la gestion de la production et les processus d'établissement des coûts. Cette démarche vise à optimiser les activités liées à l'approvisionnement et à alléger les coûts d'achats des produits. Notre gamme de marques unifiées, instaurée au cours du premier semestre de 2017 et déployée conformément à notre calendrier de mise en marché défini, nous permettra de réaliser des essais de production plus poussés et entraînera une diminution du nombre de fournisseurs, ce qui devrait élever nos marges à mesure que notre chiffre d'affaires progresse.

Fabrication du cuir. La création d'articles de cuir demeure au cœur des activités de Roots depuis sa création. Nous avons 181 artisans du cuir à notre fabrique de cuir à Toronto. Ceux-ci conçoivent tous nos produits à l'interne. Fidèles à notre patrimoine et à notre vocation d'artisan, la majorité de nos produits en cuir est fabriquée dans nos installations à Toronto, au Canada, à partir de cuir italien de première qualité. Nos louons les locaux où nous fabriquons nos articles de cuir auprès d'entités contrôlées par les fondateurs et certains membres de leur famille (se reporter à la sous-rubrique « Rapport de gestion – Transactions entre parties liées »).



Fabrique de cuir de Roots – Toronto (Ontario) Canada

Conception de produits et mise en marché

Organisation. Notre avons embauché une chef de la mise en marché, qui possède plus de 25 années d'expérience, et avons ajouté de la profondeur à notre équipe responsable de la conception et de la mise en marché avec la création de neuf nouveaux postes au sein de cette équipe. Tout cela a amorcé notre transition vers un modèle de mise en marché centralisé et le lancement de la gamme de marques unifiées. Notre nouvelle structure de conception et de développement de produits se fonde sur notre connaissance des consommateurs internationaux afin de répondre à la demande réelle des consommateurs, tout en tenant compte de l'opinion des différents services de l'entreprise responsables notamment de la commercialisation, des achats, de l'approvisionnement, de la planification et de la distribution. En

maintenant un dialogue continu avec les parties intéressées, nous restons à l'écoute du marché et sommes en mesure d'exécuter plus efficacement nos activités de planification, d'approvisionnement, de production, d'achats, de commercialisation et de la mise en marché.

Productivité. Notre gamme de marques unifiées nous permet de créer une gamme de produits simplifiée. Aux termes de celle-ci, nous nous efforçons de diminuer le nombre total de numéros d'articles, que nous comptons réduire d'environ 40 % d'ici la fin de l'exercice 2018, par rapport à l'exercice 2016, grâce à la rationalisation des produits de faible tirage et des dédoublements de styles. Nous avons par ailleurs simplifié notre hiérarchie de produits et réduit l'échelle de progression des prix pour l'ensemble de la gamme, ce qui nous permet d'acheter davantage de chaque style à des conditions plus favorables auprès de nos fournisseurs. Nous cherchons également à alléger nos assortiments de produits, de façon à mieux gérer nos stocks et à offrir un plus large éventail de tailles et de styles à nos clients.

Distribution

Nos produits sont distribués dans 54 pays différents par deux canaux de distribution : notre réseau multicanal intégré et nos partenariats internationaux. Nous utilisons ces deux canaux pour accroître la notoriété de la marque sur les marchés locaux en vue d'accélérer la croissance et d'assurer une expérience cliente uniforme, peu importe le lieu d'achat.

Réseau multicanal intégré. Notre réseau multicanal intégré nous permet de faire rayonner la marque Roots et d'offrir à nos clients une expérience de magasinage supérieure, sans égard au lieu et à leurs préférences d'achat. Nous réévaluons continuellement l'efficacité de notre réseau multicanal et veillons à y apporter toutes les modifications susceptibles d'améliorer l'expérience client. À cet effet, nous avons récemment réalisé de gros investissements en vue d'améliorer la façade de nos magasins de détail et notre vitrine dans le Web. En nous appuyant sur notre nouvelle gamme de marques unifiées, nous coordonnons nos campagnes marketing en magasin et en ligne, nos assortiments de produits, nos calendriers promotionnels et nos processus de distribution. Nos magasins de détail détenus par la Société et nos plateformes de cybercommerce sont intégrés et l'efficacité de notre stratégie multicanal se reflète dans la facture annuelle moyenne de nos clients qui achètent en magasin et en ligne, qui est environ deux fois plus élevée que celle des clients utilisant un seul canal.

Les magasins de détail détenus par la Société offrent une expérience de magasinage personnalisée, axée sur le service, laquelle met en valeur et renforce notre marque. Nous cherchons à ouvrir de nouveaux magasins détenus par la Société d'une façon qui maximisera la productivité des ventes et améliorera l'expérience client, avec une période de récupération visée de moins de deux ans au Canada. La plupart de nos magasins de détail sont situés dans des endroits stratégiques dans des centres urbains, notamment dans des centres d'achat à fort achalandage ou dans des rues très fréquentées de façon à tirer parti d'une circulation piétonne maximale dans nos marchés cibles. Nos associés aux ventes sont bien informés, motivés et passionnés et tiennent à offrir un service de qualité supérieure et à transmettre les valeurs de notre marque. La superficie moyenne des magasins de détail détenus par la Société est d'environ 3 445 pieds carrés.



Magasin de Yorkdale entièrement rénové lors de sa réouverture en août 2017

Nous faisons figure de pionniers dans le domaine du commerce électronique, qui constitue un élément clé de notre stratégie de commerce de détail et de développement de marchés à l'international. L'intégration de notre plateforme de commerce électronique nous a permis de proposer à nos clients une expérience de magasinage simplifiée et a hissé les ventes. Si un produit ne figure pas dans les stocks du magasin de détail fréquenté par le client, nous nous procurons le produit voulu auprès d'un autre magasin de détail ou encore auprès de l'un de nos centres de distribution, puis l'expédions directement au client. Nous offrons également la possibilité de passer chercher en magasin des produits achetés en ligne dans tous nos magasins de détail détenus par la Société. Grâce aux synergies de nos canaux de distribution, nous croyons être en mesure d'offrir une expérience client connective et augmenter la productivité de ces deux canaux. Nos plateformes de cybercommerce sont essentielles à l'accroissement de la notoriété de la marque, à la conquête de nouveaux marchés régionaux et à l'activation de nouveaux comptes clients en vue de l'ouverture de magasins de détail. Pour accroître encore davantage nos activités sur le Web ainsi que pour augmenter le trafic et le taux de conversion, nous avons retenu les services d'une entreprise de premier plan pour qu'elle revoie la conception de notre site Web. Cet investissement sera réalisé au cours des prochains mois comme nous nous préparons à lancer notre nouveau site Web au début d'octobre 2017. Le nouveau site, qui sera plus convivial, offrira une meilleure intégration mobile, présentera mieux les produits, comprendra des salles d'essayage virtuelles personnalisées et du contenu éditorial enrichi, améliorera l'expérience client, ce qui augmentera la fidélisation des clients et la fréquence des visites sur le site.

Réseau multicanal existant

						
Listes des magasins	Cliquer et passer chercher	Commander en ligne	À partir de votre téléphone	Livrer en magasin	Politique de retour	Afficher les stocks des magasins
Repérez un magasin près de vous	Commandez en ligne et passez chercher votre commande en magasin	Commandez en magasin et recevez votre commande à la maison	Magasinez n'importe quand, n'importe où, à roots.com	Incitez les clients à se déplacer pour venir en magasin	Retours faciles	Assurez-vous de la disponibilité des produits avant de vous présenter en magasin

Les ventes au moyen du réseau multicanal par client sont deux fois plus élevées que les ventes liées à un client utilisant un seul canal

- Canada** : Depuis l'ouverture de notre tout premier magasin à Toronto en 1973, nous avons établi un solide réseau pancanadien de commerce de détail formé de 116 magasins de détail, en date du 29 juillet 2017. Nous avons fait figure de pionniers en étant l'une des premières grandes marques canadiennes à lancer une plateforme de cybercommerce en 1999. Aujourd'hui, notre plateforme s'intègre à notre réseau de magasins de détail tout naturellement. À l'avenir, nous souhaitons accélérer la croissance et la rentabilité de notre entreprise au Canada en misant sur des améliorations opérationnelles, tout en élargissant minutieusement et graduellement notre réseau de magasins. En collaboration avec un cabinet-conseil indépendant, nous avons cerné un certain nombre de villes canadiennes qui satisfont nos critères et où nous pourrions éventuellement ouvrir un magasin. Nous concentrons toutefois nos efforts sur les marchés les plus prometteurs et nous nous attendons à ouvrir de huit à dix nouveaux magasins au Canada d'ici la fin de l'exercice 2019.



- États-Unis** : Bien que nous soyons relativement peu présents aux États-Unis, notre marque suscite depuis longtemps l'intérêt des Américains et, grâce à une infrastructure appropriée ainsi qu'à une meilleure connaissance de ce marché, nous croyons être en mesure de gagner efficacement de la notoriété aux États-Unis. Nous avons franchi la frontière en 1974 et, en date du 29 juillet 2017, nous exploitons quatre magasins de détail détenus par la Société aux États-Unis, en plus d'une plateforme de cybercommerce, par le biais de laquelle nous avons enregistré des ventes dans les 50 États américains au cours de l'exercice 2016. Aux États-Unis, nos magasins sont situés à New York, dans l'État de New York, à Los Angeles, en Californie; à Park City, en Utah, et à Birmingham, au Michigan. Notre chiffre d'affaires total aux États-Unis a dépassé 8 millions de dollars au cours de l'exercice 2016. En nous fiant à la demande courante et aux résultats de nos recherches exhaustives sur les marchés locaux visés, nous comptons bien mettre à exécution une stratégie plus structurée pour entreprendre notre conquête de nouveaux territoires aux États-Unis, en s'attaquant d'abord aux marchés les plus intéressants situés dans les États du Nord-Est et du Midwest américains, plus précisément les villes de Boston, Detroit, Philadelphie, Washington et Chicago. À la lumière des résultats de notre analyse stratégique axée sur des données, nous prévoyons ouvrir de 10 à 14 nouveaux magasins aux États-Unis d'ici la fin de l'exercice 2019.

Partenariats internationaux. Notre modèle de partenariat international nous permet de poursuivre notre croissance en collaborant avec des partenaires qui ont une grande connaissance des marchés locaux, sans devoir injecter d'immenses sommes de capital, et obtenir par leur entremise une vaste présence régionale. Notre succès au Canada a attiré l'attention d'importants exploitants de commerce de détail à l'international, notamment notre partenaire international de longue date à Taïwan et en Chine, Branded Lifestyle (« **BLS** »), une filiale de la division du commerce de détail du Fung Group et une société sœur de Li & Fung. Nous réalisons des ventes de gros en vendant nos produits à BLS et recevons des redevances sur les ventes par BLS de nos produits aux consommateurs. BLS propose nos produits aux consommateurs par le biais de ses magasins Roots et de sa plateforme de cybercommerce. Les magasins de notre partenaire exploitant international sont aménagés de façon à imiter le style de nos magasins de détail et à y offrir une expérience similaire, fidèle à notre marque emblématique, mais adaptée aux particularités du marché local. En date du 29 juillet 2017, notre partenaire international exploitait 109 magasins à Taïwan, 27 magasins en Chine, ainsi qu'une plateforme de cybercommerce, lesquels, collectivement, ont généré environ 107 millions de dollars des ventes totales à l'échelle du réseau au cours de l'exercice 2016. En plus de Taïwan et de la Chine, nous avons accordé à BLS le droit de pénétrer les marchés en Malaisie et à Singapour.

Nous avons l'intention de continuer à accroître notre présence à Taiwan et en Chine et à développer de nouveaux marchés ailleurs dans le monde en partenariat avec BLS et avec d'éventuels autres partenaires exploitants internationaux. Pour soutenir les activités de BLS et établir de nouvelles relations, nous préparons également un guide exhaustif de mise en marché. Ce guide décrira le concept des magasins, nos stratégies de commercialisation et les assortiments de produits recommandés. Il est mis au point à notre tout nouveau centre administratif de la marque à Toronto. D'ici la fin de l'exercice 2019, nous croyons que notre partenaire sera en mesure d'ouvrir entre 20 et 25 nouveaux magasins à Taiwan et en Chine.

Commercialisation

Compte tenu de notre statut de marque phare au Canada, de notre clientèle fidèle et de nos très célèbres ambassadeurs, Roots a atteint un taux de notoriété assistée de 99 % au pays, sans jamais devoir investir des sommes supérieures à 2 % de son chiffre d'affaires dans des activités de commercialisation. Notre succès est en grande partie attribuable au bouche-à-oreille et à la visibilité que nous ont apportée de nombreuses vedettes du spectacle et athlètes, sans même être rémunérés en retour. Depuis notre entrée aux Jeux olympiques d'hiver de 1976, nous avons conclu des partenariats avec les équipes olympiques de différents pays, notamment du Canada, des États-Unis, du Royaume-Uni et de la Jamaïque. Ces partenariats nous ont donné accès à un public mondial et nous ont permis de nous imposer en tant que marque emblématique. Par exemple, notre casquette « gamine » rouge de l'équipe canadienne et notre béret bleu de l'équipe américaine ont fait tourner tous les regards lors des Jeux olympiques d'hiver de 1988 à Nagano, au Japon, puis aux Jeux olympiques d'hiver de 2002 à Salt Lake City, en Utah. Au cours des dernières années, nous avons également conclu des partenariats avec des festivals de films, des sociétés de production, des promoteurs de concerts et des équipes sportives pour qui nous avons créé des produits sur mesure en cuir véritable.

Grâce au fondement de la notoriété de notre marque, nous avons également prouvé notre capacité à mener à bien des campagnes de commercialisation intégrées. Notre campagne intitulée « restons ouverts », lancée au début de 2017, célébrait des moments et des personnages emblématiques de l'histoire du Canada tout en mobilisant des fonds destinés aux programmes d'autonomisation des jeunes autochtones administrés par UNIS. Par le biais d'une série d'événements en ligne et en magasin, notamment le programme de financement restons ouverts^{MC}, le concours « Roots est à la recherche de la personne la plus ouverte du Canada », le magasin éphémère Roots se déplaçant partout au Canada et l'espace « Artspace » restons ouverts^{MC} de Roots, la campagne a rejoint et inspiré des Canadiens dans tout le pays, entraînant plus de 250 millions d'impressions et une forte demande sur l'ensemble du réseau multicanal.

Nous avons l'intention d'augmenter de manière stratégique nos dépenses liées à la commercialisation, qui représentaient moins de 2 % de notre chiffre d'affaires auparavant, pour les faire passer à une cible de 4 % de notre chiffre d'affaires afin de soutenir l'exécution de nos stratégies de croissance. Ces investissements nous permettront d'accroître la notoriété de la marque à l'international, d'insuffler une demande fondée sur les produits, dans le but d'inspirer les consommateurs et de fidéliser nos clients. Les initiatives suivantes devraient nous aider à atteindre ce but :

- *continuer à construire la marque Roots* : activités de commercialisation centralisées, événements ciblés et campagnes marketing saisonnières;
- *accroître les activités de commercialisation dédiées à un produit en particulier* : soutien ciblé pour des produits emblématiques existants et lancement de nouveaux styles ou catégories à fort potentiel dans les segments des articles de cuir et des chaussures;
- *améliorer l'expérience en magasin* : améliorer la présentation visuelle des produits et soutenir une expérience de magasinage immersive qui épouse l'essence du plein air;
- *augmenter la fréquence des achats* : fidéliser et récompenser les clients en mettant sur pied un programme de fidélisation fondée sur l'expérience, lequel devrait être lancé d'ici la fin de 2017;
- *stimuler la croissance à l'échelle internationale* : épauler nos partenaires exploitants internationaux en leur remettant un guide exhaustif de mise en marché.

Concurrence

Le marché des vêtements, des articles de cuir, des accessoires et des chaussures de qualité supérieure est extrêmement fragmenté. Nous livrons directement concurrence à d'autres fabricants, vendeurs de gros et détaillants de vêtements, d'articles de cuir, d'accessoires et de chaussures. Étant donné notre gamme étoffée de produits, nous rivalisons à la fois avec de grandes marques mondiales et de plus petites marques régionales, notamment des marques qui se spécialisent dans des segments particuliers. Même si nous exerçons des activités dans un marché ultra concurrentiel en constante évolution, de nombreux facteurs, selon nous, nous distinguent de ces autres fabricants, vendeurs de gros et détaillants. Nos forces nous permettent de tirer notre épingle du jeu, c'est-à-dire notre puissante image de marque, notre vaste gamme de produits emblématiques et le fait que nos produits soient destinés à un large éventail de groupes démographiques.

Employés

En date du 29 juillet 2017, nous comptons 2 200 employés (exception faite des employés saisonniers), dont environ 1 750 travaillaient dans nos magasins, 236 travaillaient à notre siège social, 198 travaillaient dans notre fabrique de cuir située à Toronto et 50 travaillaient dans nos installations de distribution également situées à Toronto.

Nous engageons des employés saisonniers pour nos magasins, notre fabrique de cuir, nos installations de distribution et le service à la clientèle au cours des périodes de pointe, comme le temps des Fêtes, ce qui nous assure plus de souplesse dans la main-d'œuvre et nous permet de mieux gérer les périodes de pointe. Aucun de nos employés n'est actuellement couvert par une convention collective, et nous n'avons subi aucun arrêt de travail en raison d'un conflit de travail.

Systèmes informatiques

Nous continuons à investir de façon stratégique dans des systèmes informatiques et des infrastructures technologiques de pointe. Nous avons récemment achevé la mise en œuvre d'un nouveau système informatique dans les points de vente de notre réseau de magasins dans le but d'améliorer l'exécution de notre stratégie multicanal et la gestion de nos relations avec nos clients. Nous avons également mis en œuvre un nouveau système de planification de la marchandise et mettons en fonction un nouveau système de renseignements sur les ressources humaines afin de rendre plus efficace le processus de recrutement au niveau des magasins, ainsi que simplifier la formation offerte aux nouveaux employés, aux fins d'harmonisation avec notre stratégie de mise en marché fondée sur la gamme de marques unifiées. Ces améliorations et d'autres investissements devraient accroître notre efficacité et soutenir notre croissance. Nous examinons nos systèmes informatiques chaque année et apportons les améliorations stratégiques nécessaires afin de nous assurer que ces systèmes sont exploités de la manière la plus optimale possible pour stimuler notre croissance actuelle et future.

Location de locaux

À l'heure actuelle, nous avons 116 magasins au Canada et quatre magasins aux États-Unis. Tous les locaux dans lesquels sont situés ces magasins sont loués. Nous louons également les locaux où se trouvent notre siège social ainsi que nos installations de distribution et de fabrication. Tous ces locaux, décrits ci-après, sont en bon état et sont fonctionnels :

<u>Immeubles</u>	<u>Lieu</u>	<u>Pieds carrés</u>	<u>Date d'expiration du bail</u>
Siège social	Toronto (Canada)	68 364	29 février 2020
Fabrique de cuir	Toronto (Canada)	45 436	30 novembre 2018
Centre de distribution de Toronto	Toronto (Canada)	108 982	30 novembre 2018

Centres de distribution

Notre réseau de distribution actuel comprend : (i) une installation de 108 982 pieds carrés située à Toronto, en Ontario, que nous louons auprès d'entités contrôlées par les fondateurs et certains membres de leur famille (se reporter à la sous-rubrique « Rapport de gestion – Transactions entre parties liées »), où se

fait la gestion du fret entrant provenant de nos fournisseurs mondiaux, l'entreposage de nos produits avant leur mis en vente et la gestion du fret sortant devant être expédié vers nos magasins répartis en Amérique du Nord, vers nos partenaires exploitants à l'étranger et vers nos acheteurs de gros, et (ii) une installation indépendante exploitée par notre distributeur partenaire, PFSweb, Inc. (« **PFS** »), que nous utilisons pour répondre aux commandes émanant de notre plateforme mondiale de cybercommerce (à l'exception des territoires desservis par BLS). PFS entrepose dans ses propres installations de distribution les stocks que nous lui faisons parvenir à partir de nos installations de distribution située à Toronto. Les commandes en ligne sont emballées et expédiées par PFS à partir de ses stocks.

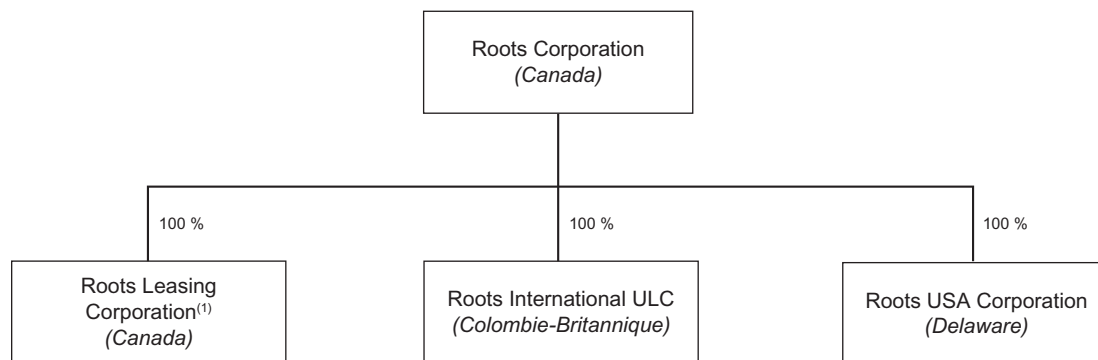
Propriété intellectuelle

Nous estimons être propriétaires des marques de commerce importantes que nous utilisons dans la conception, la production, la commercialisation, la distribution et la vente de tous nos produits au Canada, aux États-Unis, à Taïwan, en Chine et dans les autres pays où nos produits sont actuellement vendus ou fabriqués ou seront destinés à l'être. Nos principales marques de commerce comprennent Roots, Roots & Design (notre logo de castor), Roots Athletics Canada, Roots Genuine Leather et Beaver Canoe. Elles sont enregistrées dans plus de 40 pays et régions, y compris le Canada, les États-Unis, Taïwan, la Chine, Hong Kong, le Japon et l'Australie. À l'échelle mondiale, nous comptons plus de 350 marques de commerce, déposées ou en instance, trois enregistrements de droits d'auteur au Canada et 45 noms de domaine enregistrés. Nous allons continuer à déposer ou à enregistrer stratégiquement, au pays et à l'étranger, les marques de commerce, droits d'auteur et noms de domaine que nous utilisons aujourd'hui et ceux que nous créerons à l'avenir. À l'heure actuelle, nous n'avons connaissance d'aucune poursuite en contrefaçon ni d'aucune contestation de nos droits d'utiliser nos marques. Nous avons cependant toujours vigoureusement protégé nos marques de commerce ainsi que nos autres droits de propriété intellectuelle.

Structure de l'entreprise

Roots Corporation a été constituée en société sous le régime de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (la « **LCSA** ») le 14 octobre 2015 dans le cadre de l'acquisition. Le siège social de la Société est situé au 1400, Castlefield Avenue, Toronto (Ontario) M6B 4C4.

Le tableau suivant présente nos filiales (et indique le territoire de constitution ou de constitution en société de celles-ci) :



Note :

(1) Entité dormante

PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES CONSOLIDÉES

Les principales données financières historiques qui suivent pour l'exercice 2016, la période de la société remplaçante de 2015, la période de la société préexistante de 2015 et l'exercice 2014 sont tirées de nos états financiers consolidés qui, dans chaque cas, ont été préparées conformément aux IFRS, figurent ailleurs dans le présent prospectus et ont été auditées par nos auditeurs, KPMG s.r.l./s.e.n.c.r.l. Aux fins de comparaison, nous avons préparé des données financières complémentaires combinées pro forma non auditées pour la période de la société remplaçante de 2015 et la période de la société préexistante de 2015

de manière combinée, lesquelles comprennent toutes deux des ajustements pro forma et que nous désignons comme étant l'« exercice 2015 ». Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Rapport de gestion – Base de présentation ». Les principales données financières consolidées qui suivent pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 29 juillet 2017 et le 30 juillet 2016 sont tirées de nos états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités dressés conformément aux IFRS applicables à la préparation d'états financiers intermédiaires, qui figurent ailleurs dans le présent prospectus. Les principales données financières consolidées pour les DDM, ou la période de 52 semaines consécutives close le 29 juillet 2017, ont été tirées de nos états financiers consolidés pour l'exercice 2016 et de nos états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 29 juillet 2017.

Les investisseurs éventuels doivent analyser cette information en parallèle avec les états financiers consolidés et les notes y afférentes, de même que les rubriques « Mesures non conformes aux IFRS, y compris les mesures propres au secteur du détail », « Rapport de gestion », « Produit revenant à l'actionnaire vendeur », « Structure du capital consolidé », « Description des dettes importantes » et « Description du capital-actions » qui figurent ailleurs dans le présent prospectus.

(en milliers de dollars canadiens)	Société remplaçante					Société préexistante		Société préexistante
	DDM	Période de 26 semaines close le 29 juillet 2017	Période de 26 semaines close le 30 juillet 2016	Exercice 2016	Période de la société remplaçante de 2015	Période de la société préexistante de 2015	Exercice 2015	Exercice 2014
États consolidés du résultat net								
Chiffre d'affaires	296 902 \$	106 346 \$	91 330 \$	281 886 \$	61 401 \$	194 804 \$	256 205 \$	217 302 \$
Coût des ventes	134 046	49 384	50 071	134 733	38 796	89 172	116 924	94 272
Marge brute	162 856	56 962	41 259	147 153	22 605	105 632	139 281	123 030
Charges d'exploitation								
Frais de vente et charges générales et administratives	135 434	65 205	59 261	129 490	25 737	89 320	114 214	94 768
Bénéfice (perte) avant les charges d'intérêts et la charge (le recouvrement) d'impôt sur le résultat								
Charge d'intérêts	27 422	(8 243)	(18 002)	17 663	(3 132)	16 312	25 067	28 262
Charge d'intérêts	6 050	2 980	3 042	6 112	1 256	1 224	2 480	2 118
Bénéfice (perte) avant impôts	21 372	(11 223)	(21 044)	11 551	(4 388)	15 088	22 587	26 144
Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat	6 614	(2 884)	(6 132)	3 366	(910)	3 871	6 129	6 766
Bénéfice net (perte nette)	14 758 \$	(8 339)\$	(14 912)\$	8 185 \$	(3 478)\$	11 217 \$	16 458 \$	19 378 \$
(en milliers de dollars canadiens)					Au 29 juillet 2017	Au 28 janvier 2017	Au 30 janvier 2016	
Données tirées des états consolidés de la situation financière								
Trésorerie					440 \$	25 257 \$	8 481 \$	
Stocks					45 221	32 682	38 418	
Immobilisations corporelles					33 274	31 219	24 776	
Immobilisations incorporelles					205 963	208 541	214 107	
Goodwill					52 705	52 705	47 421	
Total des actifs					347 773	357 443	343 608	
Dettes à long terme					119 559	104 459	108 019	
Total des passifs					176 281	156 259	151 333	
Total des capitaux propres					171 492	201 184	192 275	
(en milliers de dollars canadiens, sauf les montants par action)								
		Exercice 2016	Période de deux mois		Période de dix mois	Exercice 2015⁽¹⁾	Exercice 2014	
Actifs totaux		357 443 \$	343 608 \$		94 466 \$	343 608 \$	83 950 \$	
Passifs financiers non courants		124 885 \$	123 533 \$		4 060 \$	123 533 \$	4 562 \$	
Distributions déclarées par action ⁽³⁾		—	—		1,30 \$	0,01 \$ ⁽²⁾	—	

Notes :

(1) Tient compte du solde de clôture de la société remplaçante pour la période.

(2) Calculé en fonction du nombre d'actions en circulation de la société remplaçante comme si, à la clôture de la période, ces actions avaient été en circulation pendant toute la période.

- (3) Au cours de l'exercice 2017, la Société a versé une distribution aux actionnaires unique aux porteurs d'actions de catégorie A et de catégorie B d'un montant global de 20 millions de dollars (0,10 \$ par action), à titre de remboursement de capital déclaré, qui a été versée aux actionnaires le 2 mai 2017.

(en milliers de dollars canadiens)	Société remplaçante					Société préexistante		Société préexistante
	DDM	Période de	Période de	Exercice	Période de	Période de	Exercice	Exercice
		26 semaines	26 semaines					
		close le	close le	2016	remplaçante	de 2015	2015	2014
		29 juillet	30 juillet		de 2015			
		2017	2016					
Rapprochement du bénéfice net (de la perte nette) et du BAIIA ajusté								
Bénéfice net (perte nette)	14 758 \$	(8 339)\$	(14 912)\$	8 185 \$	(3 478)\$	11 217 \$	7 739⁽²⁾\$	19 378 \$
Ajustements au bénéfice net (à la perte nette)								
Charge d'intérêts	6 050	2 980	3 042	6 112	1 256	1 224	2 480	2 118
Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat	6 614	(2 884)	(6 132)	3 366	(910)	3 871	2 961	6 766
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	10 482	5 342	4 663	9 803	1 687	4 439	6 126	6 560
BAIIA	37 904 \$	(2 901)\$	(13 339)\$	27 466 \$	(1 445)\$	20 751 \$	19 306 \$	34 822 \$
Ajustements au BAIIA ⁽¹⁾								
Coût des ventes : correction au coût des stocks	—	—	—	—	—	—	—	1 221
Coût des ventes et frais de vente et charges générales et administratives : ajustements liés à la méthode de l'acquisition	1 199	509	6 406	7 096	11 260	—	11 260	—
Frais de vente et charges générales et administratives : frais liés aux actionnaires et frais connexes	1 591	725	909	1 775	381	2 068	2 449	2 148
Frais de vente et charges générales et administratives : coûts de transaction	45	29	299	315	3 704	1 834	5 538	—
Frais de vente et charges générales et administratives : dépréciation des immobilisations corporelles	987	—	—	987	—	—	—	—
Frais de vente et charges générales et administratives : charge au titre des options d'achat d'actions	450	195	219	474	9	—	9	—
Frais de vente et charges générales et administratives : produit des modifications de contrats de location	—	—	—	—	—	—	—	(2 000)
Frais de vente et charges générales et administratives : autres éléments non récurrents	1 357	637	1 123	1 843	157	—	157	757
Frais de vente et charges générales et administratives : ajustements de loyers hors trésorerie	1 226	424	820	1 622	(231)	(508)	(739)	(947)
BAIIA ajusté	44 759 \$	(382)\$	(3 563)\$	41 578 \$	13 835 \$	24 145 \$	37 980 \$	36 001 \$
Rapprochement du bénéfice net (de la perte nette) et du bénéfice net (de la perte nette) ajusté(e) et du bénéfice net (de la perte nette) ajusté(e) pro forma								
Bénéfice net (perte nette)	14 758 \$	(8 339)\$	(14 912)\$	8 185 \$	(3 478)\$	11 217 \$	7 739 \$⁽²⁾	19 378 \$
Ajustements au bénéfice net (à la perte nette) ⁽¹⁾								
Coût des ventes : correction au coût des stocks	—	—	—	—	—	—	—	1 221
Coût des ventes et frais de vente et charges générales et administratives : ajustements liés à la méthode de l'acquisition	1 199	509	6 406	7 096	11 260	—	11 260	—
Frais de vente et charges générales et administratives : frais liés aux actionnaires et frais connexes	1 591	725	909	1 775	381	2 068	2 449	2 148
Frais de vente et charges générales et administratives : coûts de transaction	45	29	299	315	3 704	1 834	5 538	—
Frais de vente et charges générales et administratives : dépréciation des immobilisations corporelles	987	—	—	987	—	—	—	—
Frais de vente et charges générales et administratives : charge au titre des options d'achat d'actions	450	195	219	474	9	—	9	—
Frais de vente et charges générales et administratives : produit des modifications de contrats de location	—	—	—	—	—	—	—	(2 000)
Frais de vente et charges générales et administratives : autres éléments non récurrents	1 357	637	1 123	1 843	157	—	157	757
Frais de vente et charges générales et administratives : ajustements de loyers hors trésorerie	1 226	424	820	1 622	(231)	(508)	(739)	(947)
Frais de vente et charges générales et administratives : amortissement des immobilisations incorporelles acquises par Searchlight	3 849	1 898	1 857	3 808	626	—	626	—
Total des ajustements	10 704	4 417	11 633	17 920	15 906	3 394	19 300	1 179
Incidence fiscale des ajustements	(2 729)	(1 123)	(3 022)	(4 628)	(3 990)	(782)	(4 772)	(314)
Bénéfice net (perte nette) ajusté(e)	22 733 \$	(5 045)\$	(6 301)\$	21 477 \$	8 438 \$	13 829 \$	22 267 \$	20 243 \$
Déduire : l'ajustement pro forma des charges d'intérêts ⁽¹⁾	—	—	—	—	—	(3 714)	(3 714)	(3 995)
Ajouter : l'incidence fiscale de l'ajustement pro forma des charges d'intérêts	—	—	—	—	—	990	990	1 065
Bénéfice net (perte nette) ajusté(e) pro forma	22 733 \$	(5 045)\$	(6 301)\$	21 477 \$	8 438 \$	11 105 \$	19 543 \$	17 313 \$

Notes :

- Pour obtenir une description des ajustements auxquels font référence les tableaux ci-dessus, il y a lieu de se reporter à la rubrique « Rapport de gestion – Rapprochement du bénéfice net et du BAIIA, du BAIIA ajusté, du bénéfice net (de la perte nette) ajusté(e) et du bénéfice net (de la perte nette) ajusté(e) pro forma ».
- Le bénéfice net (la perte nette) de l'exercice 2015 fait référence au bénéfice net (à la perte nette) de la Société relativement à la période combinée non audité de 2015. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Rapport de gestion – Base de présentation ».

RAPPORT DE GESTION

Le présent rapport de gestion comprend des informations sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Il doit être lu parallèlement à nos états financiers consolidés audités et à nos états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités, y compris les notes y afférentes, figurant ailleurs dans le présent prospectus.

Mise en garde relative aux mesures non conformes aux IFRS et aux mesures propres au secteur

Le présent rapport de gestion fait mention de certaines mesures non conformes aux IFRS, y compris certaines mesures propres au secteur dans lequel nous exerçons nos activités. Ces mesures non conformes aux IFRS ne sont pas des mesures reconnues aux termes des IFRS et n'ont pas de sens normalisé prescrit par celles-ci; il est donc possible qu'elles ne soient pas comparables à des mesures semblables présentées par d'autres Sociétés. Ces mesures sont plutôt présentées à titre de complément des mesures conformes aux IFRS et visent à favoriser une meilleure compréhension de nos résultats d'exploitation du point de vue de la direction. Par conséquent, ces mesures ne visent pas à représenter le bénéfice net et d'autres mesures de la performance établies selon les IFRS comme mesures de la performance sur le plan de l'exploitation, des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation ou de la liquidité ni ne devraient-elles être considérées comme un substitut de ces mesures. Outre nos résultats établis selon les IFRS, nous utilisons des mesures non conformes aux IFRS telles que le « BAIIA », le « BAIIA ajusté » et le « bénéfice net (la perte nette) ajusté(e) » et le « bénéfice net (la perte nette) ajusté(e) pro forma ». Le présent rapport de gestion fait aussi mention de la « croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables », qui est une mesure communément utilisée dans notre secteur, mais qui pourrait être calculée différemment par d'autres entreprises. Nous estimons que ces mesures non conformes aux IFRS et ces mesures propres au secteur donnent à la direction et aux investisseurs des informations pratiques qui leur permettent d'évaluer notre performance et notre situation financières et mettent en lumière les tendances marquant nos activités principales que les mesures conformes aux IFRS, à elles seules, ne permettraient pas nécessairement de faire ressortir.

De plus, la direction a recours aux mesures non conformes aux IFRS afin d'exclure l'incidence de certaines charges et de certains produits, éléments que la direction n'estime pas représentatifs de la performance sous-jacente de la Société sur le plan de l'exploitation et qui rendent difficiles les comparaisons de la performance financière sous-jacente d'une période à l'autre. Ces mesures, la direction y a recours également pour l'évaluation, à des fins de planification commerciale, de la performance financière et de la performance sur le plan de l'exploitation de nos activités principales ainsi qu'à titre de composantes dans l'établissement de la rémunération incitative des salariés. La Société peut à l'occasion exclure d'autres éléments si elle croit qu'elle pourra ainsi arriver à une analyse plus efficace de sa performance sous-jacente sur le plan de l'exploitation.

Mise en garde relative aux énoncés prospectifs

Certaines informations fournies dans le présent rapport de gestion constituent des énoncés prospectifs. Ces énoncés, fondés sur les hypothèses et les points de vue raisonnables que la direction a émis en fonction des renseignements dont elle dispose à l'heure actuelle, ont été formulés à la date du présent rapport de gestion. Cependant, nous ne nous engageons aucunement à mettre à jour ces énoncés prospectifs, que ce soit en raison de nouvelles informations, d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit, sauf pour ce qui est prévu par les lois sur les valeurs mobilières pertinentes du Canada. Les résultats réels et le moment où se produiront les événements peuvent différer sensiblement de ceux qui sont prévus dans les énoncés prospectifs, en raison de divers facteurs, notamment ceux décrits à la rubrique « Facteurs de risque » et ailleurs dans le présent prospectus.

Nous tenons à souligner aux investisseurs que la liste des facteurs de risque et d'incertitude n'est pas exhaustive et que d'autres facteurs pourraient avoir un effet négatif sur nos résultats. Il est vivement recommandé aux lecteurs de soigneusement considérer les risques, les incertitudes et les hypothèses lorsqu'ils évaluent les énoncés prospectifs et de ne pas se fier indûment à ces énoncés prospectifs. Il y a lieu de se reporter aux rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque » figurant ailleurs dans le présent prospectus pour une analyse des risques, des incertitudes et des hypothèses associés à ces énoncés.

Base de présentation

Nos états financiers consolidés audités et nos états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités sont établis selon les IFRS et sont présentés en milliers de dollars canadiens sauf indication contraire. Ainsi, toute l'information financière comprise dans le présent rapport de gestion est présentée en milliers de dollars canadiens, sauf les montants par action et les données par pied carré. Notre exercice compte 52 ou 53 semaines et se termine le samedi le plus près du dernier jour de janvier. L'exercice qui sera clos le 3 février 2018 sera le prochain exercice composé de 53 semaines (l'« **exercice 2017** »).

Le 14 octobre 2015, Searchlight a constitué Roots Corporation en vertu de la loi du Canada et une filiale, Roots USA Corporation, en vertu de la loi de l'État du Delaware. Suivant la convention d'achat-vente datée du 21 octobre 2015, l'acquisition par Roots et ses filiales de la quasi-totalité des actifs d'exploitation de Roots Canada Ltd., de Roots U.S.A., Inc. et de Roots America L.P., ainsi que de la totalité des actions émises et en circulation de Roots International ULC a pris effet le 1^{er} décembre 2015. L'acquisition a été comptabilisée à titre de « regroupement d'entreprises », conformément à l'IFRS 3, *Regroupements d'entreprises* (l'« **IFRS 3** »), selon la méthode de l'acquisition.

L'information financière comprise dans le présent rapport de gestion, laquelle provient des états financiers consolidés audités de Roots pour la période allant du 14 octobre 2015 (date de constitution) au 30 janvier 2016 et se rapporte à la période de 52 semaines close le 28 janvier 2017 (l'« **exercice 2016** »), tient compte de nos résultats financiers qui reposent sur la juste valeur des actifs acquis et des passifs repris à la date d'acquisition. Bien que les états financiers présentés fassent état de la période allant du 14 octobre 2015 (date de constitution) au 30 janvier 2016, Roots n'affichait aucune activité financière avant le 1^{er} décembre 2015 (date de l'acquisition). Par conséquent, les états financiers consolidés audités de Roots (la « **société remplaçante** ») incluent les activités pour la période allant du 14 octobre 2015 (date de constitution) au 30 janvier 2016, ci-après appelée la « **période de deux mois** » ou la « **période de la société remplaçante de 2015** », et les résultats financiers de l'exercice 2016, lesquels pris collectivement constituent ci-après dans le présent rapport de gestion les « **états financiers de la société remplaçante** ». L'information financière fournie relativement aux périodes antérieures au 1^{er} décembre 2015 tient compte des activités exercées dans le cadre de la structure de propriété de l'entité appelée auparavant « Roots Canada Ltd. » (la « **société préexistante** »). Les états financiers consolidés audités de la société préexistante pour la période allant du 1^{er} février 2015 au 30 novembre 2015 (ci-après appelée la « **période de dix mois** » ou la « **période de la société préexistante de 2015** ») et pour la période de 52 semaines close le 31 janvier 2015 (l'« **exercice 2014** ») sont désignés collectivement, dans le présent rapport de gestion, comme les « **états financiers de la société préexistante** ». Les états financiers de la société remplaçante reposent sur des règles comptables qui tiennent compte de la juste valeur des actifs acquis et des passifs repris à la date de prise d'effet de l'acquisition. Les états financiers de la société préexistante présentent les activités de la société préexistante avant tout ajustement de la juste valeur.

Les résultats d'exploitation de l'exercice 2016 et de l'exercice 2014 tiennent compte chacun de 12 mois complets de résultats d'exploitation, tandis que la période de la société remplaçante de 2015 et la période de la société préexistante de 2015 tiennent compte de seulement 2 mois et 10 mois de résultats d'exploitation, respectivement. Par conséquent, les analyses concernant les résultats d'exploitation entre (i) l'exercice 2016 et la période de la société remplaçante de 2015; (ii) la période de la société remplaçante de 2015 et la période de la société préexistante de 2015 et (iii) la période de la société préexistante de 2015 et l'exercice 2014 n'ont pas été incluses dans le présent rapport de gestion, car nous croyons que la comparaison entre ces périodes ne fournit pas de renseignements utiles aux investisseurs et donne lieu à des écarts importants en raison surtout des différences de durée des périodes présentées, ce qui rend la comparaison de la performance financière entre les périodes moins pertinente.

Aux fins de comparaison, nous avons préparé de l'information financière complémentaire pro forma non auditée pour l'exercice 2016 (la « **période pro forma non auditée de 2016** ») et de l'information financière complémentaire combinée pro forma non auditée qui regroupe la période de deux mois et la période de dix mois (l'« **exercice 2015** »), lesquelles comprennent toutes deux des ajustements pro forma qui sont décrits un peu plus loin. La combinaison de la période de deux mois et de la période de dix mois, abstraction faite de l'incidence des ajustements pro forma, correspond ci-après dans le présent rapport de gestion à la « **période combinée non auditée de 2015** ». Se reporter à la rubrique « Résultats d'exploitation » du présent rapport de gestion.

Étant donné que l'acquisition a pris effet le 1^{er} décembre 2015, l'exercice 2015 comprend les 303 jours d'activité de la société préexistante et les 61 jours d'activité de la société remplaçante. Par conséquent, le déficit de la Société au 30 janvier 2016 et les résultats non distribués de la Société au 28 janvier 2017 correspondent uniquement aux résultats d'exploitation obtenus à partir du 1^{er} décembre 2015. Dans le présent rapport de gestion, les périodes de la société préexistante et de la société remplaçante ont été séparées par une ligne noire afin de souligner le fait que l'information financière pour ces périodes a été préparée selon deux référentiels comptables différents.

L'exercice 2015 ne se veut pas une représentation des résultats d'exploitation consolidés réels que nous aurions obtenus si l'acquisition avait eu lieu le 1^{er} février 2015 et n'est pas nécessairement représentatif de résultats d'exploitation consolidés futurs. L'exercice 2015, la période combinée non auditée de 2015 et la période pro forma non auditée de 2016 figurent dans le présent rapport de gestion à des fins d'information seulement.

Toute mention dans le présent rapport de gestion du « T2 2017 » ou du « deuxième trimestre de 2017 » se rapporte à notre trimestre correspondant à la période de 13 semaines close le 29 juillet 2017 et toute mention du « T2 2016 » ou du « deuxième trimestre de 2016 » se rapporte à notre trimestre correspondant à la période de 13 semaines close le 30 juillet 2016. Toute mention dans le présent rapport de gestion du « cumul 2017 » se rapporte à la période de 26 semaines close le 29 juillet 2017 et toute mention dans le présent rapport de gestion du « cumul 2016 » se rapporte à la période de 26 semaines close le 30 juillet 2016.

Le tableau qui suit présente les ajustements pro forma qui se rapportent à la période pro forma non auditée de 2016.

En milliers de dollars canadiens	Exercice 2016	Ajustements pro forma	Période pro forma non auditée de 2016
Chiffre d'affaires	281 886	—	281 886
Coût des ventes	134 733	(5 775) ^(a)	128 958
Marge brute	147 153	5 775	152 928
Frais de vente et charges générales et administratives	129 490	(5 128) ^{(b), (c)}	124 362
Bénéfice avant les charges d'intérêts et la charge d'impôt sur le résultat	17 663	10 903	28 566
Charge d'intérêts	6 112	—	6 112
Bénéfice avant impôt sur le résultat	11 551	10 903	22 454
Charge d'impôt sur le résultat	3 366	2 906	6 272
Bénéfice net	8 185	7 997	16 182

Notes :

- (a) Représente l'ajustement découlant de l'augmentation au titre de la juste valeur des stocks disponibles au moment de l'acquisition. Le montant des stocks vendus au cours de l'exercice 2016 a été déduit du coût des ventes.
- (b) Représente l'amortissement des éléments incorporels liés aux contrats de location acquis à la date de l'acquisition. Les montants amortis au cours de l'exercice 2016 ont été exclus des frais de vente et charges générales et administratives.
- (c) En raison de l'acquisition, des immobilisations incorporelles liées aux relations avec la clientèle de 7 766 \$ d'une durée d'utilité de 10 ans et des ententes de licence de 25 910 \$ d'une durée d'utilité allant de quatre ans à 13 ans ont été comptabilisées. L'amortissement lié à ces immobilisations incorporelles au cours de l'exercice 2016 a été exclu des frais de vente et charges générales et administratives.

Le tableau qui suit présente sommairement les ajustements pro forma de l'exercice 2015.

En milliers de dollars canadiens	Période de dix mois	Période de deux mois	Période combinée non audité de 2015	Ajustements pro forma	Exercice 2015
Chiffre d'affaires	194 804	61 401	256 205	—	256 205
Coût des ventes	89 172	38 796	127 968	(11 044) ^(a)	116 924
Marge brute	105 632	22 605	128 237	11 044	139 281
Frais de vente et charges générales et administratives	89 320	25 737	115 057	(843) ^{(b), (c)}	114 214
Bénéfice (perte) avant les charges d'intérêts et la charge (le recouvrement) d'impôt sur le résultat	16 312	(3 132)	13 180	11 887	25 067
Charge d'intérêts	1 224	1 256	2 480	—	2 480
Bénéfice (perte) avant impôts	15 088	(4 388)	10 700	11 887	22 587
Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat	3 871	(910)	2 961	3 168	6 129
Bénéfice net (perte nette)	11 217	(3 478)	7 739	8 719	16 458

Notes :

- (a) Représente l'ajustement découlant de l'augmentation au titre de la juste valeur des stocks disponibles au moment de l'acquisition. Le montant des stocks vendus au cours de la période de deux mois a été déduit du coût des ventes.
- (b) Représente l'amortissement des éléments incorporels liés aux contrats de location acquis à la date de l'acquisition. Les montants amortis au cours de la période de deux mois ont été exclus des frais de vente et charges générales et administratives.
- (c) En raison de l'acquisition, des immobilisations incorporelles liées aux relations avec la clientèle de 7 766 \$ d'une durée d'utilité de 10 ans et des ententes de licence de 25 910 \$ d'une durée d'utilité allant de quatre ans à 13 ans ont été comptabilisées. L'amortissement lié à ces immobilisations incorporelles au cours de la période de deux mois a été exclu des frais de vente et charges générales et administratives.

Aperçu

Par l'intermédiaire de notre réseau multicanal intégré qui comprend 116 magasins de détail détenus par la Société au Canada, 4 magasins de détail détenus par la Société aux États-Unis, 109 magasins exploités par des partenaires à Taïwan, 27 magasins exploités par des partenaires en Chine et une plateforme de cybercommerce internationale qui expédiait vers plus de 54 pays au cours de l'exercice 2016, nous avons répondu aux besoins de notre clientèle partout dans le monde. Notre intégration verticale et notre gamme étoffée de produits nous ont permis également de fidéliser davantage notre clientèle à notre marque et d'attirer un large éventail démographique de consommateurs.

Facteurs influant sur notre performance

Nous sommes d'avis que notre performance et notre réussite future dépendent d'un nombre de facteurs qui constituent d'importantes occasions pour nous. Toutefois, quelques-uns des risques et des enjeux inhérents à ces facteurs sont examinés ci-après et à la rubrique « Facteurs de risque » du présent prospectus.

Notre marque

Roots est une marque canadienne emblématique bénéficiant d'un riche patrimoine et d'une gamme étoffée de vêtements, d'articles de cuir, d'accessoires et de chaussures de haute qualité. Notre marque est bien connue au Canada et se fait connaître de plus en plus auprès des consommateurs dans le monde. Le maintien et le renforcement de la notoriété de notre marque sont essentiels à notre succès continu. Toute diminution d'attrait pour la marque découlant de facteurs tels que l'évolution des tendances de consommation et l'accroissement de la concurrence pourraient avoir un effet néfaste sur nos activités commerciales et nos résultats financiers. Compte tenu de ces enjeux, nous avons l'intention de continuer de mettre l'accent sur la conception motivée par une connaissance approfondie des consommateurs par le

client tout en tirant parti des investissements récents liés à l'exploitation, en assurant une croissance continue au Canada, en développant notre réseau aux États-Unis et à l'étranger et en bonifiant notre offre d'articles de cuir et de chaussures afin de continuer à attirer les clients des marchés existants et des nouveaux marchés.

Croissance de notre commerce multicanal

Le succès de notre entreprise repose largement sur notre capacité à maintenir une forte croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables de notre secteur Vente directe aux consommateurs et à faire croître notre commerce multicanal soit par la rénovation et l'agrandissement de nos magasins de vente au détail de la Société existants, la mise à profit de notre capacité en matière de cybercommerce et par l'expansion ciblée de notre réseau de magasins au Canada et aux États-Unis. Notre capacité de mener à bien notre stratégie multicanal est un facteur déterminant de notre croissance à long terme.

Croissance des entreprises de nos partenaires exploitants internationaux

Le succès de notre entreprise dépend du rendement des activités de vente au détail de notre partenaire exploitant international. Notre capacité à continuer de comptabiliser les ventes en gros découlant de la vente de produits de marque Roots à notre partenaire et à générer des produits tirés des redevances sur les ventes au détail de produits de marque Roots de notre partenaire repose sur la capacité de notre partenaire à poursuivre la croissance de son entreprise. La capacité de notre partenaire à mener à bien sa stratégie multicanal et notre capacité à soutenir la croissance de notre partenaire auront une incidence sur la performance de notre entreprise. Par ailleurs, le succès de notre entreprise est tributaire de notre capacité à tisser de bonnes relations avec d'autres partenaires exploitants internationaux en soutenant la croissance de leurs ventes au détail et en ligne de produits de marque Roots.

Développement de produits

Nos activités ne se limitent pas à un seul produit, à une seule saison ou à une seule région. Forts de presque cinq décennies de leadership en matière de produits, nous offrons une gamme étoffée de produits pour toutes les saisons qui comprend des vêtements, des articles de cuir, des accessoires et des chaussures. Établissant les fondements de notre identité distincte, bon nombre de nos pièces iconiques emblématiques font partie de notre collection depuis des dizaines d'années et demeurent parmi les premiers choix de notre clientèle encore aujourd'hui. Notre capacité à développer sans cesse des produits qui continuent de susciter l'intérêt de notre clientèle a une incidence sur nos activités. Nous avons, à cet effet, effectué d'importants investissements dans notre équipe responsable de la mise en marché, y compris la création d'une gamme de marques unifiées, laquelle, selon nous, devrait aider au maintien de notre soutien à la croissance de l'entreprise. À mesure que de nouveaux produits seront lancés, nous nous attendons à ce qu'ils nous permettent de contrebalancer le caractère saisonnier de nos activités et d'étendre notre attrait au sein de notre marché géographique potentiel.

Cours de change

La plupart de nos produits sont générés en dollars canadiens bien qu'une part importante de notre coût des ventes soit libellée en dollars américains, ce qui nous expose aux fluctuations des cours de change. Au cours de l'exercice à l'étude, nous avons conclu des contrats de couverture afin d'atténuer les risques associés aux fluctuations du dollar américain par rapport au dollar canadien. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Instruments financiers » pour obtenir de plus amples renseignements sur nos contrats de couverture.

Saisonnalité

Les résultats financiers liés à notre secteur de vente au détail subissent des variations saisonnières du fait qu'une part importante de notre chiffre d'affaires et de nos bénéfices sont générés au cours des troisième et quatrième trimestres. Nos besoins en matière de fonds de roulement s'accroissent au cours des

périodes qui précèdent ces périodes de pointe et il arrive parfois que nous obtenions un BAIIA négatif pour les deux premiers trimestres de l'exercice. En moyenne, la part de notre chiffre d'affaires annuel généré au cours de chaque trimestre d'un exercice sur les trois derniers exercices se présente comme suit :

Premier trimestre	15 %
Deuxième trimestre	15 %
Troisième trimestre	29 %
Quatrième trimestre	41 %
Total annuel	<hr/> 100 % <hr/>

Secteurs

Nos résultats sont présentés en fonction de deux secteurs, soit 1) le secteur Vente directe aux consommateurs et 2) le secteur Partenaires et autres. Nous évaluons la performance de chaque secteur d'exploitation à présenter en fonction du chiffre d'affaires et de la marge brute sectorielle. Le secteur Vente directe aux consommateurs comprend les ventes effectuées dans les magasins de vente au détail de la Société ou par l'entremise du cybercommerce. Le secteur Partenaires et autres regroupe essentiellement la vente en gros des produits de marque Roots à notre partenaire exploitant international et les redevances tirées de la vente au détail des produits de marque Roots par notre partenaire. Ce dernier secteur englobe également les redevances tirées de l'octroi de licences pour l'utilisation de notre marque de commerce à certains fabricants partenaires, la vente en gros des produits de marque Roots à certains détaillants partenaires et la vente des produits de marque Roots sur mesure à quelques clients d'affaires.

Pour l'exercice 2016, l'apport respectif du secteur Vente directe aux consommateurs et du secteur Partenaires et autres correspond à 86,7 % et à 13,3 % de notre chiffre d'affaires. Pour le cumul 2017, l'apport respectif du secteur Vente directe aux consommateurs et du secteur Partenaires et autres correspond à 81,9 % et à 18,1 % de notre chiffre d'affaires (81,9 % et 18,1 %, respectivement, pour le cumul 2016).

Composantes de nos résultats d'exploitation et tendances influant sur nos activités

Pour l'évaluation de nos résultats d'exploitation et des tendances influant sur nos activités, nous examinons diverses mesures financières et mesures d'exploitation qui ont une incidence sur nos résultats d'exploitation.

Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires de notre secteur Vente directe aux consommateurs comprend les ventes effectuées dans nos magasins de vente au détail en Amérique du Nord ou en ligne. Les ventes aux clients dans les magasins de détail détenus par la Société sont comptabilisées au moment de l'achat, déduction faite d'une provision pour retours. Les ventes en ligne sont comptabilisées au moment de la livraison, déduction faite d'une provision pour retours. La provision pour retours est estimée en fonction du taux de retour des 12 derniers mois des magasins de détail et des ventes en ligne, respectivement.

Le chiffre d'affaires de notre secteur Partenaires et autres comprend principalement les ventes en gros à notre partenaire international et aux autres entreprises clientes ainsi que les produits tirés des redevances sur la vente au détail des produits de marque Roots par notre partenaire international et d'autres titulaires de licences tiers. Les ventes en gros découlant de la vente de marchandises sont comptabilisées lorsque les risques et avantages importants inhérents à la propriété des marchandises ont été transférés au client, ce qui, suivant les modalités contractuelles de chaque client, survient au moment de l'expédition ou de la réception. Notre partenaire international et nos partenaires de gros sont, contractuellement, dans l'incapacité de retourner les biens achetés de la Société. Les redevances sur les ventes sont gagnées et sont comptabilisées selon la méthode de la comptabilité d'exercice conformément aux diverses ententes contractuelles, en fonction des résultats financiers présentés par notre partenaire international et d'autres titulaires de licences tiers, et quand le recouvrement est raisonnablement assuré.

Marge brute

La marge brute correspond à notre chiffre d'affaires diminué du coût des ventes. Le coût des ventes comprend le coût d'achat de nos produits auprès de fabricants, y compris les coûts d'achat directs, les frais de transport, les droits de douane et les taxes non remboursables. En ce qui a trait à certains produits en cuir et à certaines chaussures fabriqués par nous, le coût des ventes comprend le coût de fabrication de nos produits, notamment les coûts des matières premières et de la main-d'œuvre directe et les charges indirectes, ainsi que les frais de transport. Le coût des ventes inclut également différents coûts liés au centre de distribution engagés pour la préparation de nos stocks en vue de la vente. La marge brute mesure notre profit brut exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires.

Le coût des ventes dépend essentiellement du coût des produits achetés auprès de nos fabricants, ces produits étant achetés principalement en dollars canadiens et en dollars américains. Au cours de l'exercice 2017, nous avons mis en œuvre un programme de couverture afin de gérer le risque de change lié aux achats de stocks effectués en dollars américains. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Instruments financiers ».

Frais de vente et charges générales et administratives

Les frais de vente et charges générales et administratives sont constitués des frais de vente pour la livraison de nos produits à nos consommateurs, de l'amortissement des actifs liés aux magasins et au cybercommerce et des charges engagées pour l'entretien de nos relations avec nos détaillants partenaires et nos distributeurs. Les frais de vente et charges générales et administratives englobent également nos activités de commercialisation et nos activités d'investissement dans la marque ainsi que l'infrastructure d'entreprise nécessaire pour soutenir les activités courantes. De plus, dans le cadre du placement, nous prévoyons engager des coûts de transaction et des charges de rémunération fondée sur des actions et, à la suite du placement, nous nous attendons à une hausse des frais comptables et juridiques et des honoraires pour la prestation de services, lesquels frais et honoraires sont liés à son exploitation à titre de Société ouverte. Les frais de vente et charges générales et administratives tiendront compte dans l'avenir de ces frais et honoraires accrus.

Les frais de vente exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires sont habituellement plus élevés au cours des premier et deuxième trimestres de l'exercice où les volumes sont moindres, et sont moins élevés au cours des troisième et quatrième trimestres de l'exercice où les volumes sont plus élevés, étant donné qu'une part de ces frais est relativement fixe. Nous nous attendons à ce que nos frais de vente augmentent à mesure que nous ouvrirons de nouveaux magasins, étendrons notre cybercommerce et accroîtrons nos activités de commercialisation et nos activités d'investissement dans la marque.

Les charges générales et administratives représentent les coûts engagés par nos sièges sociaux se rapportant essentiellement aux charges liées au personnel, notamment les salaires, la rémunération incitative variable, les avantages sociaux et la rémunération fondée sur des actions. Elles comprennent également les charges au titre des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles afférentes à toutes les immobilisations corporelles et incorporelles des bureaux auxiliaires.

Nous avons investi fortement dans ce volet afin de soutenir l'accroissement du volume et de la complexité de nos activités et nous comptons continuer ainsi. Au fur et à mesure de notre croissance, nous sommes d'avis que nous pourrions moduler nos investissements et optimiser nos coûts fixes.

Les profits et les pertes de change sont comptabilisés dans les frais de vente et charges générales et administratives et comprennent la conversion d'actifs et de passifs monétaires libellés en monnaie étrangère autre que la monnaie fonctionnelle de l'entité.

Charges d'intérêts

Les charges d'intérêts se rapportent à notre facilité de crédit à terme et à notre facilité de crédit renouvelable. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Situation financière, situation de trésorerie et sources de financement – Dette ».

Impôt sur le résultat

Nous sommes assujettis à l'impôt sur le résultat des administrations où nous exerçons nos activités et, par conséquent, la charge ou le recouvrement d'impôt sur le résultat est fonction de la répartition du bénéfice imposable entre les territoires et administrations et des diverses activités qui influent sur l'échéancier des événements fiscaux. Les principaux pays qui déterminent le taux d'impôt effectif sont le Canada et les États-Unis. Nous nous attendons à ce que notre taux d'impôt effectif annuel se situe en moyenne à environ 27 %, sous réserve de modifications apportées aux taux d'impôt et aux lois en vigueur dans les territoires et les administrations où nous exerçons nos activités.

Résultats d'exploitation

Le tableau ci-dessous constitue un sommaire de nos derniers résultats d'exploitation pour les périodes mentionnées. Les principales informations financières consolidées qui suivent se rapportent à l'exercice 2014, à la période de dix mois, à la période de deux mois et à l'exercice 2016 et sont tirées de nos états financiers consolidés audités et des notes y afférentes. Les principales informations financières consolidées qui suivent se rapportent au cumul 2016 et au cumul 2017 et sont tirées de nos états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités et des notes y afférentes.

En milliers de dollars canadiens	Société remplaçante						Société préexistante	Société préexistante	
	T2 2017	T2 2016	CUM 2017	CUM 2016	Exercice 2016	Période de deux mois	Période de dix mois	Exercice 2015	Exercice 2014
Chiffre d'affaires	58 115	46 588	106 346	91 330	281 886	61 401	194 804	256 205	217 302
Coût des ventes	27 111	23 426	49 384	50 071	134 733	38 796	89 172	116 924	94 272
Marge brute	31 004	23 162	56 962	41 259	147 153	22 605	105 632	139 281	123 030
Frais de vente et charges générales et administratives	33 775	28 748	65 205	59 261	129 490	25 737	89 320	114 214	94 768
Bénéfice (perte) avant les charges d'intérêts et la charge (le recouvrement) d'impôt sur le résultat	(2 771)	(5 586)	(8 243)	(18 002)	17 663	(3 132)	16 312	25 067	28 262
Charge d'intérêts	1 592	1 416	2 980	3 042	6 112	1 256	1 224	2 480	2 118
Bénéfice (perte) avant impôts	(4 363)	(7 002)	(11 223)	(21 044)	11 551	(4 388)	15 088	22 587	26 144
Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat	(1 137)	(2 040)	(2 884)	(6 132)	3 366	(910)	3 871	6 129	6 766
Bénéfice net (perte nette)	(3 226)	(4 962)	(8 339)	(14 912)	8 185	(3 478)	11 217	16 458	19 378

Le tableau qui suit présente les principales données sur la situation financière pour les périodes et les exercices mentionnés.

Données provenant des états consolidés de la situation financière

En milliers de dollars canadiens (sauf les montants par action)	Exercice 2016	Période de deux mois	Période de dix mois	Exercice 2015 ⁽¹⁾	Exercice 2014
Actifs totaux	357 443 \$	343 608 \$	94 466 \$	343 608 \$	83 950 \$
Passifs financiers non courants	124 885 \$	123 533 \$	4 060 \$	123 533 \$	4 562 \$
Distributions déclarées par action	—	—	1,30 \$	0,01 \$ ⁽²⁾	—

Notes :

- (1) Tient compte du solde de clôture de la société remplaçante pour la période.
- (2) Calculé en fonction du nombre d'actions en circulation de la société remplaçante comme si, à la clôture de la période, ces actions avaient été en circulation pendant toute la période.

Comparaison du trimestre et de la période cumulée clos le 29 juillet 2017 avec le trimestre et la période cumulée clos le 30 juillet 2016

La section suivante donne un aperçu de notre performance financière pour le deuxième trimestre de 2017 en comparaison de celle du deuxième trimestre de 2016, ainsi que pour le cumul 2017 en comparaison de celle du cumul 2016.

Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires du deuxième trimestre de 2017 s'est élevé à 58 115 \$ en comparaison de 46 588 \$ pour le deuxième trimestre de 2016, soit une hausse de 11 527 \$ ou 24,7 %.

Au cours du deuxième trimestre de 2017, le chiffre d'affaires du secteur Vente directe aux consommateurs a augmenté de 25,2 % ou 9 394 \$ par rapport au deuxième trimestre de 2016. Cette augmentation s'explique essentiellement par la croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables de 16,3 % et par l'ouverture de six nouveaux magasins nets depuis le deuxième trimestre de 2016.

Au cours du deuxième trimestre de 2017, le chiffre d'affaires du secteur Partenaires et autres a augmenté de 22,8 % ou 2 133 \$ par rapport au deuxième trimestre de 2016 par suite de l'ouverture par notre partenaire de douze nouveaux magasins nets en Asie depuis le deuxième trimestre de 2016.

Le chiffre d'affaires du cumul 2017 s'est élevé à 106 346 \$, contre 91 330 \$ pour le cumul 2016, soit une hausse de 15 016 \$ ou 16,4 %.

Au cours du cumul 2017, le chiffre d'affaires du secteur Vente directe aux consommateurs a augmenté de 16,5 % ou 12 367 \$ par rapport au cumul 2016. Cette augmentation s'explique essentiellement par la croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables de 9,8 % et par l'ouverture de six nouveaux magasins nets depuis le deuxième trimestre de 2016.

Au cours du cumul 2017, le chiffre d'affaires du secteur Partenaires et autres a augmenté de 16,0 % ou 2 649 \$ par rapport à la période cumulée de 2016 par suite de l'ouverture par notre partenaire de douze nouveaux magasins nets en Asie depuis le deuxième trimestre de 2016.

Marge brute

La marge brute s'est chiffrée à 31 004 \$ pour le deuxième trimestre de 2017 alors qu'elle s'était chiffrée à 23 162 \$ pour le deuxième trimestre de 2016, ce qui représente une hausse de 7 842 \$ ou 33,9 %. Au cours du deuxième trimestre de 2017, la marge brute du secteur Vente directe aux consommateurs a augmenté de 37,5 % ou 7 465 \$ en regard de celle du deuxième trimestre de 2016. Cette augmentation s'explique essentiellement par la croissance du chiffre d'affaires au cours du deuxième trimestre de 2017 et par la progression de la marge brute de 58,7 % au deuxième trimestre de 2017, contre 53,5 % au cours du deuxième trimestre de 2016. La croissance de la marge brute s'explique par l'amélioration de l'établissement du coût de revient des produits et par la composition plus favorable du portefeuille de produits à plus forte marge. Au cours du deuxième trimestre de 2017, la marge brute du secteur Partenaires et autres a augmenté de 11,7 % ou 377 \$ en regard de celle du deuxième trimestre de 2016. Cette augmentation s'explique essentiellement par l'accroissement des ventes en gros à notre partenaire exploitant international.

La marge brute s'est chiffrée à 56 962 \$ pour le cumul 2017 alors qu'elle s'était chiffrée à 41 259 \$ pour le cumul 2016, ce qui représente une hausse de 15 703 \$ ou 38,1 %. Au cours du cumul 2017, la marge brute du secteur Vente directe aux consommateurs a augmenté de 42,8 % ou 15 062 \$ en regard de celle de la période correspondante de l'exercice précédent. Exclusion faite de la somme de 5 775 \$ liée à l'ajustement découlant de l'augmentation au titre de la juste valeur des stocks au moment de l'acquisition effectué au cours du cumul 2016 (néant pour le cumul 2017), la marge brute du secteur Vente directe aux consommateurs au cours du cumul 2017 a augmenté de 22,7 % ou 9 287 \$ en regard de celle de la période correspondante de l'exercice précédent. Exclusion faite de l'ajustement découlant de l'augmentation au titre de la juste valeur des stocks au moment de l'acquisition, l'augmentation de la marge brute du secteur Vente directe aux consommateurs est principalement attribuable à la croissance du chiffre d'affaires au cours du cumul 2017 et à la marge brute de 57,6 % au cours du cumul 2017, comparativement à la marge brute de 54,8 % au cours du cumul 2016. L'augmentation de la marge brute est principalement attribuable à l'amélioration de l'établissement du coût de revient des produits et la composition plus favorable du portefeuille de produits à plus forte marge. Au cours du cumul 2017, la marge brute du secteur Partenaires et autres a augmenté de 10,5 % ou 641 \$ en regard de celle de la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation s'explique essentiellement par l'accroissement des ventes en gros à notre partenaire exploitant international.

Frais de vente et charges générales et administratives

Au cours du deuxième trimestre de 2017, les frais de vente et charges générales et administratives se sont élevés à 33 775 \$ comparativement à 28 748 \$ pour le deuxième trimestre de 2016, soit une hausse de 5 027 \$ ou 17,5 %. Cette hausse est liée essentiellement à l'augmentation des frais de vente de 1 474 \$ ou de 7,2 % au cours du deuxième trimestre de 2017 par rapport au deuxième trimestre de 2016, par suite de l'accroissement des ventes et de la hausse des frais d'occupation et des coûts liés au personnel en raison de l'ouverture de nouveaux magasins. Les autres moteurs comprennent l'accroissement des investissements en publicité pour la valorisation de la marque et la croissance des effectifs du siège social. Les pertes de change découlant de la réévaluation des actifs libellés en dollars américains correspondent à une tranche de 1 815 \$ de la hausse des frais de vente et charges générales et administratives au cours du deuxième trimestre de 2017 par rapport au deuxième trimestre de 2016.

Au cours du cumul 2017, les frais de vente et charges générales et administratives se sont élevés à 65 205 \$ comparativement à 59 261 \$ pour le cumul 2016, soit une hausse de 10,0 % ou 5 944 \$. Cette hausse est liée essentiellement à l'augmentation des frais de vente de 3 003 \$ ou de 7,3 % pour le cumul 2017 par rapport au cumul 2016, par suite de l'accroissement des ventes et de la hausse des frais d'occupation et des coûts liés au personnel en raison de l'ouverture de nouveaux magasins. Les autres moteurs comprennent l'accroissement des investissements en publicité pour la valorisation de la marque et la croissance des effectifs du siège social. Les pertes de change découlant de la réévaluation des actifs monétaires libellés en dollars américains correspondent à 451 \$ de la hausse des frais de vente et charges générales et administratives au cours du cumul 2017 par rapport au cumul 2016.

Charges d'intérêts

Les charges d'intérêts étaient de 1 592 \$ pour le deuxième trimestre de 2017 comparativement à 1 416 \$ pour le deuxième trimestre de 2016, ce qui représente une hausse de 176 \$ ou 12,4 %. Cette hausse est attribuable surtout aux prélèvements supplémentaires sur la facilité de crédit renouvelable effectués au cours du deuxième trimestre de 2017 par rapport au deuxième trimestre de 2016.

Les charges d'intérêts étaient de 2 980 \$ pour le cumul 2017 comparativement à 3 042 \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent, ce qui représente une baisse de 2,0 % ou 62 \$. Cette diminution est attribuable surtout à une baisse du taux d'impôt effectif applicable à l'encours de la dette de la Société.

Recouvrement d'impôt sur le résultat

Au cours du deuxième trimestre de 2017, le recouvrement d'impôt sur le résultat s'est élevé à 1 137 \$ en comparaison de 2 040 \$ pour le deuxième trimestre de 2016, soit une baisse de 903 \$ ou 44,3 %. Le taux de recouvrement d'impôt effectif du deuxième trimestre de 2017 se situait à 26,1 % contre 29,1 % pour le deuxième trimestre de 2016. La variation du recouvrement d'impôt sur le résultat est attribuable essentiellement aux charges non déductibles engagées pour le deuxième trimestre de 2017 en regard de celles du deuxième trimestre de 2016.

Au cours du cumul 2017, le recouvrement d'impôt sur le résultat s'est élevé à 2 884 \$ en comparaison de 6 132 \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Le taux de recouvrement d'impôt effectif du cumul 2017 se situait à 25,7 % contre 29,1 % pour le cumul 2016. La variation du taux de recouvrement d'impôt sur le résultat est attribuable aux charges non déductibles engagées pour le cumul 2017 en regard de celles du cumul 2016.

Perte nette

Au cours du deuxième trimestre de 2017, la perte nette a atteint 3 226 \$ contre 4 962 \$ pour le deuxième trimestre de 2016, soit une baisse de 1 736 \$ ou 35,0 %. Cette diminution est attribuable aux facteurs susmentionnés.

Au cours du cumul 2017, la perte nette a atteint 8 339 \$ contre 14 912 \$ pour le cumul 2016, soit une baisse de 6 573 \$ ou 44,1 %. Cette diminution est attribuable aux facteurs susmentionnés.

Comparaison de l'exercice 2016 avec la période de la société préexistante de 2015 et la période de la société remplaçante de 2015 et comparaison de la période pro forma non auditée de 2016 avec l'exercice 2015

La section suivante donne un aperçu de notre performance financière pour l'exercice 2016 en comparaison de celle de la période de la société préexistante de 2015 et de celle de la période de la société remplaçante de 2015. L'acquisition a été comptabilisée à titre de « regroupement d'entreprises », conformément à l'IFRS 3 et la nouvelle méthode comptable qui en découle a été appliquée aux opérations financières effectuées à compter du 1^{er} décembre 2015 figurant dans nos états financiers consolidés. Par conséquent, et pour fournir une comparaison qui soit plus éclairante, nous présentons une autre comparaison qui, cette fois-ci, porte sur la période pro forma non auditée de 2016 et l'exercice 2015. Exception faite de certains ajustements pro forma qui ont été effectués pour obtenir les résultats de la période pro forma non auditée de 2016 et de l'exercice 2015, les facteurs sous-jacents à la variation des résultats de l'exercice 2016 par rapport à ceux de l'exercice 2015 sont les mêmes.

Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires pour l'exercice 2016 et pour la période pro forma non auditée de 2016 était de 281 886 \$, comparativement à 194 804 \$ pour la période de la société préexistante de 2015, à 61 401 \$ pour la période de la société remplaçante de 2015, ou à 256 205 \$ pour l'exercice 2015. Cette variation correspond à une hausse de 10,0 % pour l'exercice 2016 par rapport à l'exercice 2015. La hausse est principalement attribuable à l'accroissement du chiffre d'affaires du secteur Vente directe aux consommateurs, qui a donné lieu à une croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables de 8,3 %, et à l'ouverture de trois nouveaux magasins nets au cours de l'exercice 2016.

Marge brute

La marge brute s'est élevée à 147 153 \$ pour l'exercice 2016 et à 152 928 \$ pour la période pro forma non auditée de 2016, contre 105 632 \$ pour la période de la société préexistante de 2015 et 22 605 \$ pour la période de la société remplaçante de 2015, ou 139 281 \$ pour l'exercice 2015. La marge brute était de 54,3 % pour la période pro forma non auditée de 2016, comparativement à 54,4 % pour l'exercice 2015. Cette variation correspond à une hausse de 9,8 % pour la période pro forma non auditée de 2016 par rapport à l'exercice 2015. La variation découle directement de l'accroissement de notre chiffre d'affaires au cours de l'exercice 2016.

Frais de vente et charges générales et administratives

Les frais de vente et charges générales et administratives se sont chiffrés à 129 490 \$ pour l'exercice 2016 et à 124 362 \$ pour la période pro forma non auditée de 2016, comparativement à 89 320 \$ pour la période de la société préexistante de 2015, à 25 737 \$ pour la période de la société remplaçante de 2015, ou à 114 214 \$ pour l'exercice 2015. En regard de l'exercice 2015, ils ont augmenté de 8,9 % au cours de la période pro forma non auditée de 2016. Ils incluent des coûts afférents à l'acquisition de 315 \$ pour la période pro forma non auditée de 2016 et de 5 538 \$ pour l'exercice 2015. Abstraction faite de ces coûts, les frais de vente et charges générales et administratives de la période pro forma non auditée de 2016 ont augmenté de 14,1 % par rapport à l'exercice 2015. Cette hausse s'explique surtout par l'augmentation des frais de vente de 9 089 \$ ou 11,2 % au cours de la période pro forma non auditée de 2016 comparativement à l'exercice 2015, par suite de l'accroissement du chiffre d'affaires et par la hausse des frais d'occupation et des coûts liés au personnel en raison de l'ouverture de nouveaux magasins au cours de la période. La hausse traduit également les investissements supplémentaires en matière d'effectifs pour le siège social qui ont suivi l'acquisition et l'accroissement des investissements en publicité pour la valorisation de la marque.

Charges d'intérêts

Les charges d'intérêts pour l'exercice 2016 et pour la période pro forma non auditée de 2016 se sont élevées à 6 112 \$, contre 1 224 \$ pour la période de la société préexistante de 2015 et 1 256 \$ pour la période de la société remplaçante de 2015, ou 2 480 \$ pour l'exercice 2015. La hausse au cours de l'exercice 2016 par rapport à l'exercice 2015 est attribuable surtout à la dette supplémentaire contractée pour le financement de l'acquisition.

Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat

La charge d'impôt sur le résultat était de 3 366 \$ pour l'exercice 2016 et de 6 272 \$ pour la période pro forma non audité de 2016, comparativement à 3 871 \$ pour la période de la société préexistante de 2015 et à un recouvrement d'impôt sur le résultat de (910)\$ pour la période de la société remplaçante de 2015, ou à une charge d'impôt sur le résultat de 6 129 \$ pour l'exercice 2015. Le taux (de recouvrement) d'impôt effectif respectif pour l'exercice 2016, la période pro forma non audité de 2016, la période de la société remplaçante de 2015, la période de la société préexistante de 2015 et l'exercice 2015 se situait à 29,1 %, à 27,9 %, à (20,7) %, à 25,7 % et à 27,1 %. L'accroissement du taux d'impôt sur le résultat est attribuable à l'augmentation des frais de vente et charges générales et administratives non déductibles engagés pour l'exercice 2016 en regard de l'exercice 2015.

Bénéfice net (perte nette)

Le bénéfice net s'est établi à 8 185 \$ pour l'exercice 2016 et à 16 182 \$ pour la période pro forma non audité de 2016, en comparaison de 11 217 \$ pour la période de la société préexistante de 2015 et d'une perte nette de (3 478)\$ pour la période de la société remplaçante de 2015 et à un bénéfice net de 16 458 \$ pour l'exercice 2015. Les variations sont attribuables aux facteurs susmentionnés.

Comparaison de la période de la société préexistante de 2015 et de la période de la société remplaçante de 2015 avec l'exercice 2014 et comparaison de l'exercice 2015 avec l'exercice 2014

La section suivante donne un aperçu de notre performance financière pour la période de la société préexistante de 2015 et la période de la société remplaçante de 2015 en comparaison de celle de l'exercice 2014. L'acquisition a été comptabilisée à titre de « regroupement d'entreprises », conformément à l'IFRS 3 et la nouvelle méthode comptable qui en découle a été appliquée à nos états financiers consolidés pour toutes les périodes ouvertes à compter du 1^{er} décembre 2015. Par conséquent, et pour fournir une comparaison qui soit plus éclairante, nous présentons une autre comparaison qui, cette fois-ci, porte sur l'exercice 2015 et l'exercice 2014. Exception faite de certains ajustements pro forma qui ont été effectués pour obtenir les résultats de l'exercice 2015, les facteurs sous-jacents à la variation des résultats de l'exercice 2015 par rapport à ceux de l'exercice 2014 sont les mêmes.

Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires pour la période de la société préexistante de 2015 était de 194 804 \$ et de 61 401 \$ pour la période de la société remplaçante de 2015 et de 256 205 \$ pour l'exercice 2015, comparativement à 217 302 \$ pour l'exercice 2014. Cette variation correspond à une hausse de 17,9 % pour l'exercice 2015 par rapport à l'exercice 2014. La hausse est principalement attribuable à une croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables de 14,2 % (16,2 % pour l'exercice 2014), à l'ouverture de deux nouveaux magasins de vente au détail nets au Canada et à l'ouverture par notre partenaire exploitant international de cinq nouveaux magasins nets en Asie au cours de l'exercice 2015.

Marge brute

La marge brute s'est élevée à 105 632 \$ pour la période de la société préexistante de 2015, à 22 605 \$ pour la période de la société remplaçante de 2015 et à 139 281 \$ pour l'exercice 2015, contre 123 030 \$ pour l'exercice 2014. Cette variation correspond à une hausse de 13,2 % de la marge brute pour l'exercice 2015 par rapport à l'exercice 2014. La hausse s'explique essentiellement par une hausse du chiffre d'affaires, en partie contrebalancée par la marge brute de 54,4 % pour l'exercice 2015, comparativement à 56,6 % pour l'exercice 2014. La baisse de la marge brute est essentiellement attribuable à l'effet négatif de la dépréciation du dollar canadien sur les achats de stocks libellés en dollars américains.

Frais de vente et charges générales et administratives

Les frais de vente et charges générales et administratives se sont chiffrés à 89 320 \$ pour la période de la société préexistante de 2015, à 25 737 \$ pour la période de la société remplaçante de 2015 et à 114 214 \$ pour l'exercice 2015, comparativement à 94 768 \$ pour l'exercice 2014. En regard de l'exercice 2014, ils ont augmenté de 20,5 % au cours de l'exercice 2015. Les frais de vente et charges générales et administratives de l'exercice 2015 incluent des coûts afférents à l'acquisition de 5 538 \$, contre néant pour

l'exercice 2014. Abstraction faite de ces coûts, les frais de vente et charges générales et administratives de l'exercice 2015 ont augmenté de 14,7 % par rapport à l'exercice 2014. Cette hausse s'explique surtout par l'augmentation des frais de vente de 8 364 \$ ou 11,5 % au cours de l'exercice 2015 comparativement à l'exercice 2014, par suite de l'accroissement du chiffre d'affaires et de la hausse des frais d'occupation et des coûts liés au personnel en raison de l'ouverture de nouveaux magasins ainsi que de la réception d'un paiement non-récurrent de 2 000 \$ pour la résiliation anticipée du contrat de location d'un magasin détenu par la Société au cours de l'exercice 2014.

Charges d'intérêts

Les charges d'intérêts se sont élevées à 1 224 \$ pour la période de la société préexistante de 2015, à 1 256 \$ pour la période de la société remplaçante de 2015 et à 2 480 \$ pour l'exercice 2015, contre 2 118 \$ pour l'exercice 2014. La hausse des charges d'intérêts est attribuable surtout à la dette supplémentaire contractée le 1^{er} décembre 2015 pour le financement de l'acquisition.

Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat

La période de la société préexistante de 2015 comprend une charge d'impôt sur le résultat de 3 871 \$, la période de la société remplaçante de 2015 comprend un recouvrement d'impôt sur le résultat de (910)\$ et l'exercice 2015 comprend une charge d'impôt sur le résultat de 6 129 \$, alors que l'exercice 2014 comprend une charge d'impôt sur le résultat de 6 766 \$. Le taux (de recouvrement) d'impôt effectif respectif pour la période de la société préexistante de 2015, la période de la société remplaçante de 2015, l'exercice 2015 et l'exercice 2014 se situait respectivement à 25,7 %, à (20,7)%, à 27,1 % et à 25,9 %. La fluctuation du taux d'impôt sur le résultat est attribuable aux variations de charges non déductibles.

Bénéfice net (perte nette)

La période de la société préexistante de 2015 inclut un bénéfice net de 11 217 \$, la période de la société remplaçante de 2015 inclut une perte nette de (3 478)\$ et l'exercice 2015 inclut un bénéfice net de 16 458 \$, alors que l'exercice 2014 inclut un bénéfice net de 19 378 \$. Les variations sont attribuables aux facteurs susmentionnés.

Informations financières trimestrielles

Le tableau qui suit présente un sommaire de nos résultats d'exploitation pour les huit derniers trimestres. Ces informations trimestrielles non auditées, à l'exception de la croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables et du résultat par action du quatrième trimestre de 2015 mentionnés dans la note figurant à la fin du présent tableau, ont été établies conformément aux IFRS. En raison de la saisonnalité des activités, les résultats d'exploitation d'un trimestre donné ne sont pas nécessairement représentatifs des résultats d'exploitation pour l'ensemble d'un exercice.

En milliers de dollars canadiens (sauf les données par action)	T2 2017	T1 2017	T4 2016	T3 2016	T2 2016	T1 2016	T4 2015 ^(a)	T3 2015 ^(b)
Non audité								
Chiffre d'affaires	58 115	48 231	111 172	79 384	46 588	44 742	97 547	78 012
Bénéfice net (perte nette)	(3 226)	(5 113)	17 194	5 903	(4 962)	(9 950)	2 945	9 099
Bénéfice net (perte nette) par action								
De base	(0,02)\$	(0,03)\$	0,09 \$	0,03 \$	(0,03)\$	(0,05)\$	0,02 \$	9,10 \$
Dilué(e)	(0,02)\$	(0,03)\$	0,09 \$	0,03 \$	(0,03)\$	(0,05)\$	0,02 \$	9,10 \$
Autres mesures de la performance								
Croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables	16,3 %	3,3 %	9,3 %	2,7 %	11,9 %	13,3 %	13,9 %	18,3 %
Magasins détenus par la Société à la clôture de la période	120	118	117	116	114	114	114	115

Notes :

- Le quatrième trimestre de 2015 est composé de 30 jours d'activité de la société préexistante et de 61 jours d'activité de la société remplaçante. Le calcul du bénéfice de base et dilué par action pour le quatrième trimestre de 2015 est fondé sur le bénéfice net de la société préexistante du 1^{er} novembre 2015 au 30 novembre 2015 et sur le bénéfice net de la société remplaçante du 1^{er} décembre 2015 au 30 janvier 2016, divisé par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation de la société remplaçante comme si les actions avaient été en circulation pendant tout le trimestre. Par conséquent, il ne s'agit pas d'une mesure conforme aux IFRS étant donné qu'elle est calculée à partir de données financières combinées de la société préexistante et de la société remplaçante.
- Le bénéfice de base et dilué par action pour le troisième trimestre de 2015 a été calculé en fonction du bénéfice net du troisième trimestre de 2015 de la société préexistante divisé par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation de la société remplaçante.

BAIIA, BAIIA ajusté, bénéfice net (perte nette) ajusté(e) et bénéfice net (perte nette) ajusté(e) pro forma

Le tableau qui suit présente le BAIIA, le BAIIA ajusté, le bénéfice net (la perte nette) ajusté(e) et le bénéfice net (la perte nette) ajusté(e) pro forma pour les périodes à l'étude.

En milliers de dollars canadiens	T2 2017	T2 2016	CUM 2017	CUM 2016	Exercice 2016	Période de deux mois	Période de dix mois	Exercice 2015	Exercice 2014
BAIIA	(44)	(3 291)	(2 901)	(13 339)	27 466	(1 445)	20 751	19 306	34 822
BAIIA ajusté	1 350	(1 147)	(382)	(3 563)	41 578	13 835	24 145	37 980	36 001
Bénéfice net (perte nette) ajusté(e)	(1 429)	(2 670)	(5 045)	(6 301)	21 477	8 438	13 829	22 267	20 243
Bénéfice net (perte nette) ajusté(e) pro forma	(1 429)	(2 670)	(5 045)	(6 301)	21 477	8 438	11 105	19 543	17 313

Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Mise en garde relative aux mesures non conformes aux IFRS et aux mesures propres au secteur » figurant dans le présent rapport de gestion.

Rapprochement du bénéfice net et du BAIIA, du BAIIA ajusté, du bénéfice net (de la perte nette) ajusté(e) et du bénéfice net (de la perte nette) ajusté(e) pro forma

Les tableaux qui suivent présentent un rapprochement du bénéfice net et du BAIIA, du BAIIA ajusté, du bénéfice net (de la perte nette) ajusté(e) et du bénéfice net (de la perte nette) ajusté(e) pro forma pour les périodes à l'étude.

En milliers de dollars canadiens	T2 2017	T2 2016	CUM 2017	CUM 2016	Exercice 2016	Période de deux mois	Période de dix mois	Exercice 2015 ^(k)	Exercice 2014
Bénéfice net (perte nette)	(3 226)	(4 962)	(8 339)	(14 912)	8 185	(3 478)	11 217	7 739	19 378
<i>Ajouter l'incidence des éléments suivants :</i>									
Charge d'intérêts	1 592	1 416	2 980	3 042	6 112	1 256	1 224	2 480	2 118
Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat	(1 137)	(2 040)	(2 884)	(6 132)	3 366	(910)	3 871	2 961	6 766
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	2 727	2 295	5 342	4 663	9 803	1 687	4 439	6 126	6 560
BAIIA	(44)	(3 291)	(2 901)	(13 339)	27 466	(1 445)	20 751	19 306	34 822
<i>Ajouter l'incidence des éléments suivants :</i>									
Coût des ventes : correction au coût des stocks ^(a)	—	—	—	—	—	—	—	—	1 221
Coût des ventes et frais de vente et charges générales et administratives : ajustements liés à la méthode de l'acquisition ^(b)	252	316	509	6 406	7 096	11 260	—	11 260	—
Frais de vente et charges générales et administratives : frais liés aux actionnaires et frais connexes ^(c)	619	685	725	909	1 775	381	2 068	2 449	2 148
Frais de vente et charges générales et administratives : coûts de transaction ^(d)	—	185	29	299	315	3 704	1 834	5 538	—
Frais de vente et charges générales et administratives : dépréciation des immobilisations corporelles ^(e)	—	—	—	—	987	—	—	—	—
Frais de vente et charges générales et administratives : charge au titre des options d'achat d'actions ^(f)	93	127	195	219	474	9	—	9	—
Frais de vente et charges générales et administratives : produit des modifications de contrats de location ^(g)	—	—	—	—	—	—	—	—	(2 000)
Frais de vente et charges générales et administratives : autres éléments non récurrents ^(h)	287	421	637	1 123	1 843	157	—	157	757
Frais de vente et charges générales et administratives : ajustements de loyers hors trésorerie ⁽ⁱ⁾	143	410	424	820	1 622	(231)	(508)	(739)	(947)
BAIIA ajusté	1 350	(1 147)	(382)	(3 563)	41 578	13 835	24 145	37 980	36 001

En milliers de dollars canadiens	T2 2017	T2 2016	CUM 2017	CUM 2016	Exercice 2016	Période de deux mois	Période de dix mois	Exercice 2015 ^(k)	Exercice 2014
Bénéfice net (perte nette)	(3 226)	(4 962)	(8 339)	(14 912)	8 185	(3 478)	11 217	7 739	19 378
<i>Ajouter l'incidence des éléments suivants :</i>									
Coût des ventes : correction au coût des stocks ^(a)	—	—	—	—	—	—	—	—	1 221
Coût des ventes et frais de vente et charges générales et administratives : ajustements liés à la méthode de l'acquisition ^(b)	252	316	509	6 406	7 096	11 260	—	11 260	—
Frais de vente et charges générales et administratives : frais liés aux actionnaires et frais connexes ^(c)	619	685	725	909	1 775	381	2 068	2 449	2 148
Frais de vente et charges générales et administratives : coûts de transaction ^(d)	—	185	29	299	315	3 704	1 834	5 538	—
Frais de vente et charges générales et administratives : dépréciation des immobilisations corporelles ^(e)	—	—	—	—	987	—	—	—	—
Frais de vente et charges générales et administratives : charge au titre des options d'achat d'actions ^(f)	93	127	195	219	474	9	—	9	—
Frais de vente et charges générales et administratives : produit des modifications de contrats de location ^(g)	—	—	—	—	—	—	—	—	(2 000)
Frais de vente et charges générales et administratives : autres éléments non récurrents ^(h)	287	421	637	1 123	1 843	157	—	157	757
Frais de vente et charges générales et administratives : ajustements de loyers hors trésorerie ⁽ⁱ⁾	143	410	424	820	1 622	(231)	(508)	(739)	(947)
Frais de vente et charges générales et administratives : amortissement des immobilisations incorporelles acquises par Searchlight ^(j)	1 022	918	1 898	1 857	3 808	626	—	626	—
Total des ajustements	2 416	3 062	4 417	11 633	17 920	15 906	3 394	19 300	1 179
Incidence fiscale des ajustements	(619)	(770)	(1 123)	(3 022)	(4 628)	(3 990)	(782)	(4 772)	(314)
Bénéfice net (perte nette) ajusté(e)	(1 429)	(2 670)	(5 045)	(6 301)	21 477	8 438	13 829	22 267	20 243
Déduire : l'ajustement pro forma des charges d'intérêts ^(l)	—	—	—	—	—	—	(3 714)	(3 714)	(3 995)
Ajouter : l'incidence fiscale de l'ajustement pro forma des charges d'intérêts	—	—	—	—	—	—	990	990	1 065
Bénéfice net (perte nette) ajusté(e) pro forma^(m)	(1 429)	(2 670)	(5 045)	(6 301)	21 477	8 438	11 105	19 543	17 313

Notes :

- (a) Représente des écarts de coût comptabilisés pour les stocks de cuir liés à des exercices antérieurs à l'exercice 2014. Ces lacunes ont été corrigées au cours de l'exercice 2014, ce qui a donné lieu à une réduction du bénéfice net même si ces ajustements se rapportaient à des périodes financières antérieures.
- (b) Dans le cadre de l'acquisition, nous avons comptabilisé les stocks acquis à la juste valeur conformément à l'IFRS 3, *Regroupements d'entreprises*, qui incluaient une majoration pour un profit. Le fait de comptabiliser les stocks à la juste valeur dans le cadre de la comptabilisation de l'acquisition a eu pour effet d'augmenter les stocks et, par conséquent, d'augmenter le coût des ventes pour les périodes subséquentes comparativement aux montants qui auraient été comptabilisés si les stocks avaient été vendus au coût. Ces stocks ont été vendus au cours de l'exercice 2015 et de l'exercice 2016, ce qui a eu une incidence sur le bénéfice net et le BAIIA au cours de ces périodes. En raison de l'acquisition, nous avons également comptabilisé une immobilisation corporelle pour des accords de location d'un montant de 6 310 \$, qui est amortie sur la durée des contrats de location et inclus dans les frais de vente et charges générales et administratives. À notre avis, ces coûts ne reflètent pas la rentabilité sous-jacente de nos activités et réduisent notre capacité à comparer nos résultats sous-jacents avec ceux de périodes antérieures à l'acquisition.
- (c) Représente le montant versé en vertu de la convention de gestion conclue avec Searchlight et des conventions de consultation conclues avec les fondateurs et certains membres de leur famille relativement à des services de consultation continus et à d'autres services. Dans le cadre du placement, la convention de gestion et les services de consultation des fondateurs seront résiliés, et nous ne verserons plus de frais de gestion à Searchlight ni aux fondateurs et aux membres de leur famille à cet effet. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Transactions entre parties liées ».

- (d) Dans le cadre de l'acquisition, nous avons engagé des charges relatives à des honoraires professionnels, à des frais juridiques, à des honoraires de conseillers et de comptables que nous n'aurions autrement pas engagés. Ces frais ne sont pas représentatifs de nos coûts permanents, et nous prévoyons qu'ils cesseront après la conclusion du présent placement.
- (e) Représente une charge de dépréciation imputée à certaines améliorations locatives pour les magasins dont les flux de trésorerie prévus étaient réputés en deçà de la valeur comptable.
- (f) Représente la charge de rémunération fondée sur des actions hors trésorerie relativement à l'ancien régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres et à l'ancien régime d'options sur actions des employés. Les options attribuées aux termes de l'ancien régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres et de l'ancien régime d'options d'achat d'actions à l'intention des employés étaient de nature non récurrente et s'inscrivaient dans le cadre de la mise sur pied et de l'encouragement de notre équipe de direction à la suite de l'acquisition. Après la réalisation du placement, aucune option additionnelle ne sera attribuée aux termes de l'ancien régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres et de l'ancien régime d'options d'achat d'actions à l'intention des employés.
- (g) Représente un paiement non récurrent reçu par la Société pour la résiliation anticipée d'un contrat de location d'un magasin détenu par la Société au cours de l'exercice 2014.
- (h) Représente surtout les charges engagées relativement aux points suivants : (i) les coûts de recrutement non récurrents engagés dans le cadre des efforts de recrutement déployés initialement par la Société pour mettre en place son équipe actuelle de la haute direction, en l'occurrence le chef de la direction, le chef des finances et le chef de la mise en marché; (ii) les frais de consultation liés à notre stratégie de gamme de marques unifiées relativement à un projet non récurrent visant à redéfinir la marque de Roots et la gamme de produits sous la direction de la nouvelle équipe de hauts dirigeants et (iii) les frais de consultation liés à la capacité du centre de distribution de la Société et à l'étude de croissance liée à un projet qui a commencé à la fin de 2016 et qui devrait être terminé d'ici le début de 2018. Ces coûts ont été désignés comme étant des coûts non récurrents engagés dans le cadre de l'acquisition et de la mise en place de la nouvelle équipe de la haute direction. La direction a déterminé que les projets décrits ci-dessus sont de nature non récurrente ou inhabituelle et que, par conséquent, ils ne reflètent pas la rentabilité sous-jacente des activités et leur inclusion aurait donc pour effet de réduire la capacité de comparer ces résultats sous-jacents avec les résultats des périodes antérieures.
- (i) Aux termes des IFRS, nous sommes tenus de comptabiliser les charges locatives selon le mode linéaire sur la durée du contrat de location. Cet ajustement supprime la partie de l'ajustement des charges locatives selon le mode linéaire qui est une charge hors trésorerie pour la période financière applicable.
- (j) En raison de l'acquisition, des immobilisations incorporelles liées aux relations avec la clientèle de 7 766 \$ d'une durée d'utilité de 10 ans et des ententes de licence de 25 910 \$ d'une durée d'utilité allant de quatre ans à 13 ans ont été comptabilisées conformément à l'IFRS 3, *Regroupements d'entreprises*. La charge d'amortissement découlant de la comptabilisation de ces immobilisations incorporelles est de par sa nature hors trésorerie et découle directement de l'acquisition. Si l'acquisition n'avait pas eu lieu, ces immobilisations incorporelles n'auraient pas été comptabilisées et, par conséquent, les charges connexes n'auraient pas été engagées. La direction est d'avis que ces coûts ne reflètent pas la rentabilité sous-jacente des activités et qu'ils auraient donc pour effet de réduire la capacité de comparer ces résultats sous-jacents avec les résultats des périodes antérieures à l'acquisition.
- (k) Le bénéfice net présenté pour l'exercice 2015 correspond aux résultats combinés non audités de la période de 2015, définie à la rubrique « Base de présentation » du présent rapport de gestion. Les ajustements pro forma utilisés dans le tableau de la base de présentation pour arriver aux chiffres de l'exercice 2015 sont inclus dans les notes (a) à (j) ci-dessus.
- (l) Dans le cadre de l'acquisition, nous avons conclu une convention de crédit garanti auprès d'un consortium de prêteurs pour obtenir un emprunt à terme initial d'un montant en capital total d'au plus 111 000 \$, et un crédit d'emprunt renouvelable. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Situation financière, situation de trésorerie et sources de financement » figurant ci-après. Par conséquent, des charges d'intérêts supplémentaires qui n'ont pas été engagées au cours des périodes présentées dans les états financiers de la société préexistante ont été engagées à compter de la période de deux mois. L'ajustement pro forma des charges d'intérêts fait augmenter les charges d'intérêts engagées au cours des périodes présentées dans les états financiers de la société préexistante par rapport à celles engagées pour l'exercice 2016, comme si la même structure du capital se retrouvait dans toutes les périodes comparables.
- (m) Afin d'améliorer la comparabilité de nos résultats d'exploitation historiques, les chiffres du bénéfice net (de la perte nette) ajusté(e) pro forma présentés dans le tableau précédent correspondent au bénéfice net (à la perte nette) de toutes les périodes comparables, ajusté afin de tenir compte des éléments mentionnés dans les notes (a) à (j) ci-dessus, et à l'ajustement pro forma des charges d'intérêts dont il est question à la note (l) ci-dessus.

Situation financière, situation de trésorerie et sources de financement

Aperçu

Nos fonds servent principalement à l'acquittement des charges d'exploitation et des dépenses en immobilisations ainsi qu'au service de la dette. Nous estimons que les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, conjugués aux montants pouvant être prélevés sur nos facilités de crédit, devraient suffire pour que nous puissions nous acquitter de nos charges d'exploitation, de nos dépenses en immobilisations et du service de la dette à venir. Par ailleurs, nous estimons que notre structure de capital nous donne suffisamment de souplesse financière pour poursuivre nos stratégies de croissance futures. Toutefois, notre capacité à dégager les fonds nécessaires pour l'acquittement de nos charges d'exploitation, de nos

dépenses en immobilisations et du service de la dette dépendra notamment de notre performance future en matière d'exploitation, qui subira les effets de la conjoncture économique et de divers facteurs financiers et autres, notamment de facteurs sur lesquels nous n'exerçons aucun contrôle. Il y a lieu de se reporter aux rubriques « Risques et incertitudes » et « Facteurs influant sur notre performance » figurant dans le présent rapport de gestion et à la rubrique « Facteurs de risque » figurant dans le présent prospectus.

Flux de trésorerie

Le tableau qui suit présente les flux de trésorerie pour chacune des périodes présentées.

En milliers de dollars canadiens	T2	T2	CUM	CUM	Exercice	Période de	Période combinée		
	2017	2016	2017	2016	2016	de deux mois	Période de dix mois	non auditée de 2015	Exercice 2014
Entrées (sorties) nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation	(12 132)	(4 301)	(16 533)	(15 719)	30 068	11 889	(5 601)	6 288	31 274
Entrées (sorties) nettes de trésorerie liées aux activités de financement.	(9 001)	5 612	(5 241)	8 475	(3 913)	264 360	(1 736)	262 624	(14 325)
Entrées (sorties) nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement	(2 625)	(2 634)	(4 451)	(4 227)	(12 049)	(265 098)	(4 794)	(269 892)	(4 773)
Augmentation (diminution) de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	(23 758)	(1 323)	(26 225)	(11 471)	14 106	11 151	(12 131)	(980)	12 176

Comparaison des flux de trésorerie du trimestre et de la période cumulée clos le 29 juillet 2017 et des flux de trésorerie du trimestre et de la période cumulée clos le 30 juillet 2016

Sorties de trésorerie liées aux activités d'exploitation

Pour le deuxième trimestre de 2017 et le cumul 2017, les sorties de trésorerie liées aux activités d'exploitation se sont chiffrées à (12 132)\$ et à (16 533)\$, respectivement, en comparaison de (4 301)\$ et de (15 719)\$ pour le deuxième trimestre de 2016 et le cumul 2016, respectivement. L'augmentation des sorties de trésorerie liées aux activités d'exploitation est attribuable à l'accroissement des investissements dans les stocks et à l'échéancier de certains soldes de fonds de roulement, lesquels sont contrebalancés dans une certaine mesure par une hausse des produits.

Entrées (sorties) de trésorerie liées aux activités de financement

Pour le deuxième trimestre de 2017 et le cumul 2017, les entrées (sorties) de trésorerie liées aux activités de financement se sont chiffrées à (9 001)\$ et à (5 241)\$, respectivement, en comparaison d'entrées de trésorerie de 5 612 \$ et de 8 475 \$ pour le deuxième trimestre de 2016 et le cumul 2016, respectivement. Cette variation est largement attribuable à une distribution aux actionnaires unique de 20 000 \$ au deuxième trimestre de 2017, laquelle a été compensée en partie par l'accroissement des prélèvements sur notre facilité de crédit renouvelable.

Sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement

Pour le deuxième trimestre de 2017 et le cumul 2017, les sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement se sont chiffrées à (2 625)\$ et à (4 451)\$, respectivement, en comparaison de (2 634)\$ et de (4 227)\$ pour le deuxième trimestre de 2016 et le cumul 2016, respectivement. Cette variation est le reflet de notre investissement continu dans notre secteur d'exploitation Vente directe aux consommateurs.

Comparaison des flux de trésorerie de l'exercice 2016 et des flux de trésorerie de la période combinée non auditée de 2015

Entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation

Pour l'exercice 2016, les entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation se sont chiffrées à 30 068 \$, en comparaison de 6 288 \$ pour la période combinée non auditée de 2015. Les variations

positives du fonds de roulement et l'accroissement des produits, compte tenu des ajustements liés aux éléments hors trésorerie, ont influé sur les entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation de l'exercice 2016. Les entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation de la période combinée non auditée de 2015 reflètent les pertes nettes subies au cours de la période de deux mois, lesquelles ont été compensées par les variations favorables du fonds de roulement.

Entrées (sorties) de trésorerie liées aux activités de financement

Pour l'exercice 2016, les sorties de trésorerie liées aux activités de financement se sont chiffrées à (3 913)\$, en comparaison d'entrées de trésorerie de 262 624 \$ pour la période combinée non auditée de 2015. Les sorties de trésorerie de l'exercice 2016 se rapportent essentiellement aux remboursements de la dette alors que les entrées de trésorerie de la période combinée non auditée de 2015 se rapportent à l'émission de la dette à long terme et d'actions ordinaires, laquelle a été atténuée par des versements de dividendes par la société préexistante. Une nouvelle entité, Roots Corporation, laquelle, en date du 1^{er} décembre 2015, a acheté la quasi-totalité des actifs et a repris certains passifs de l'ancienne Roots Canada Ltd., a été établie le 14 octobre 2015. Afin de faciliter l'acquisition, la création de l'entité a été financée par la trésorerie tirée de l'émission d'une dette à long terme et d'actions ordinaires effectuée le 1^{er} décembre 2015.

Sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement

Pour l'exercice 2016, les sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement se sont chiffrées à (12 049)\$, en comparaison de (269 892)\$ pour la période combinée non auditée de 2015. Les sorties de trésorerie de l'exercice 2016 se rapportent essentiellement aux dépenses en immobilisations liées à la rénovation de magasins et à l'ouverture de nouveaux magasins. Les sorties de trésorerie de la période combinée non auditée de 2015 se rapportent essentiellement à l'acquisition et, dans une proportion beaucoup plus faible, à la rénovation de magasins et à l'ouverture de nouveaux magasins.

Comparaison des flux de trésorerie de la période combinée non auditée de 2015 et des flux de trésorerie de l'exercice 2014

Entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation

Pour la période combinée non auditée de 2015, les entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation se sont chiffrées à 6 288 \$, en comparaison de 31 274 \$ pour l'exercice 2014. Les entrées de trésorerie de la période combinée non auditée de 2015 reflètent les pertes nettes subies au cours de la période de deux mois, lesquelles ont été compensées par les variations favorables du fonds de roulement et par le fonds de roulement négatif de la période de dix mois. Les entrées de trésorerie de l'exercice 2014 se rapportent essentiellement à l'accroissement des produits, compte tenu des ajustements liés aux éléments hors trésorerie.

Entrées (sorties) de trésorerie liées aux activités de financement

Pour la période combinée non auditée de 2015, les entrées de trésorerie liées aux activités de financement se sont chiffrées à 262 624 \$, en comparaison de sorties de trésorerie de (14 325)\$ pour l'exercice 2014. Les entrées de trésorerie de la période combinée non auditée de 2015 se rapportent à l'émission de la dette à long terme et d'actions ordinaires effectuée dans le cadre de l'acquisition, laquelle a été atténuée par des versements de dividendes. Les sorties de trésorerie de l'exercice 2014 se rapportent au remboursement de la dette à long terme.

Sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement

Pour la période combinée non auditée de 2015, les sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement se sont chiffrées à (269 892) \$, en comparaison de (4 773) \$ pour l'exercice 2014. Les sorties de trésorerie de la période combinée non auditée de 2015 se rapportent essentiellement à l'acquisition et, dans une proportion beaucoup plus faible, à la rénovation de magasins et à l'ouverture de nouveaux magasins. Les sorties de trésorerie de l'exercice 2014 se rapportent essentiellement à la rénovation de magasins et à l'ouverture de nouveaux magasins.

Dette

Le 1^{er} décembre 2015, la Société a conclu une convention de crédit garanti auprès d'un consortium de prêteurs pour obtenir un emprunt à terme initial d'un montant en capital total d'au plus 111 000 \$ et un crédit d'emprunt renouvelable d'au plus 25 000 \$, moins le crédit-relais global de 5 000 \$. Le 19 avril 2017, la Société a modifié sa convention de crédit afin d'augmenter sa capacité d'emprunt aux termes de l'emprunt renouvelable d'au plus 50 000 \$, moins la facilité de crédit-relais d'un montant global de 10 000 \$, et de réduire le taux d'intérêt de 0,25 %. Au 29 juillet 2017, les montants impayés prélevés sur la facilité de crédit à terme et la facilité de crédit renouvelable s'élevaient à 101 063 \$ et à 21 000 \$, respectivement.

Les taux dont sont assorties ces facilités de crédit varient en fonction du type d'emprunt consenti et peuvent être déterminés selon un taux de base comme le taux des fonds fédéraux aux États-Unis, le taux préférentiel au Canada ou le TIOL, et peuvent être majorés selon les marges applicables qui varient de 1,75 % à 4,25 %. Les facilités sont garanties par les actifs de la Société et viennent à échéance le 1^{er} décembre 2020. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Événements postérieurs à la date de clôture ».

Le tableau qui suit présente l'amortissement obligatoire de nos facilités de crédit réparti sur les cinq prochaines années.

<u>En milliers de dollars canadiens</u>	<u>Facilité de crédit à terme</u>	<u>Facilité de crédit renouvelable</u>
Moins de 1 an	6 244	—
De 1 an à 2 ans	8 325	—
De 2 à 3 ans	9 019	—
De 3 à 4 ans	77 475	21 000
De 4 à 5 ans	—	—
Total	101 063	21 000

Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Description des dettes importantes » figurant dans le présent prospectus.

Obligations contractuelles et contrats hors bilan

Le tableau qui suit présente sommairement nos principales obligations contractuelles et d'autres obligations ainsi que nos contrats hors bilan au 29 juillet 2017.

<u>En milliers de dollars canadiens</u>	<u>Reste de l'exercice 2017</u>	<u>Exercice 2018</u>	<u>Exercice 2019</u>	<u>Exercice 2020</u>	<u>Exercice 2021</u>	<u>Par la suite</u>	<u>Total</u>
Facilité de crédit renouvelable ^(a)	—	—	—	21 000	—	—	21 000
Facilité de crédit à terme ^(a)	4 163	8 325	8 325	80 250	—	—	101 063
Engagements de paiement d'intérêts liés à la dette à long terme ^(b)	2 628	5 027	4 663	3 574	—	—	15 892
Créditeurs et charges à payer	20 469	—	—	—	—	—	20 469
Règlement net des contrats de change à terme ^(c)	1 360	761	—	—	—	—	2 121
Contrats de location simple ^(d)	12 007	21 629	19 320	16 811	13 802	38 916	122 485
Contrats de location-financement	200	314	314	131	25	8	992
Engagements relatifs à des achats de stocks ^(e)	70 634	27 191	—	—	—	—	97 825
Total des engagements et des obligations	111 461	63 247	32 622	121 766	13 827	38 924	381 847

Notes :

- Le remboursement de la facilité de crédit renouvelable et de la facilité de crédit à terme pourrait avoir lieu avant la date de remboursement obligatoire si certains événements se produisent ou à la discrétion de la Société.
- En fonction du taux d'intérêt en vigueur au 29 juillet 2017, en supposant qu'aucun paiement anticipé n'est effectué aux termes de la facilité de crédit renouvelable ou de la facilité de crédit à terme.
- L'obligation découlant du règlement des contrats de change à terme en cours fondés sur le cours de change du dollar américain et du dollar canadien le 29 juillet 2017. Se reporter à la rubrique « Données sur le taux de change ».
- Les contrats de location simple relatifs à certains de nos locaux sont assortis d'options de renouvellement, de clauses de hausses de loyer, de loyers variables et de périodes de loyer gratuit. L'engagement au titre des contrats de location simple rend compte des engagements annuels minimums découlant des contrats de location simple visant nos locaux, à l'exclusion des options de renouvellement et des loyers variables.
- Les engagements relatifs à des achats de stocks reflètent le coût des achats de stocks en cours commandés auprès de nos fournisseurs qui doivent être reçus au cours de la période. Les achats de stocks font partie du cours normal des activités de la Société et seront principalement financés par les ventes dans notre secteur d'exploitation Vente directe aux consommateurs.

En raison des variations saisonnières que subit notre secteur de vente au détail (se reporter à la rubrique « Saisonnalité »), notre situation de trésorerie peut être affaiblie au cours des deux premiers trimestres, où les exigences en fonds de roulement sont à leur plus haut niveau, et elle se renforce généralement au cours des troisièmes et quatrièmes trimestres. Jusqu'à maintenant, les obligations contractuelles et les engagements au cours des premiers et deuxièmes trimestres ont surtout été financés par les prélèvements sur la facilité de crédit renouvelable (se reporter à la rubrique « Dette ») et, dans une moindre mesure, par les ventes générées par nos activités d'exploitation et par notre gestion du fonds de roulement. Au cours des troisièmes et quatrièmes trimestres, nous avons généré jusqu'à maintenant suffisamment de flux de trésorerie de nos activités d'exploitation pour financer nos obligations contractuelles et nos engagements restants et pour rembourser tous les montants prélevés sur notre facilité de crédit renouvelable au cours des deux premiers trimestres. Nous continuerons de financer nos engagements et obligations à venir grâce à notre facilité de crédit renouvelable et à nos flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation. Nous sommes d'avis que nous continuerons de générer suffisamment de flux de trésorerie de nos activités d'exploitation au cours d'un exercice pour financer nos obligations contractuelles et nos engagements ainsi que les coûts de nos activités de croissances et de développement engagés au cours d'un exercice.

Instruments financiers

Depuis l'exercice 2017, nous avons désigné des contrats de change à terme comme étant des instruments de couverture des flux de trésorerie afin de gérer notre exposition au risque lié à certains achats libellés en dollars américains. Dès l'instauration de la relation de couverture, la Société désigne la relation entre l'instrument de couverture et l'élément couvert et elle constitue une documentation en bonne et due forme à son sujet ainsi que sur son objectif et sa stratégie de gestion des risques qui l'ont conduite à établir la relation. La Société évalue en bonne et due forme, dès l'instauration et à la clôture de chaque trimestre par la suite, l'efficacité des instruments de couverture des flux de trésorerie.

Dans la mesure où la relation de couverture est jugée efficace, les variations de la juste valeur des contrats de change à terme, déduction faite de l'impôt, sont comptabilisées dans les autres éléments du résultat global et sont présentées dans le cumul des autres éléments du résultat global. Toute partie inefficace des variations de la juste valeur des contrats de change à terme est immédiatement comptabilisée dans le résultat net.

La juste valeur des contrats de change à terme est déterminée à l'aide d'une technique d'évaluation qui utilise des données de marchés observables et qui est fondée sur les différences entre le taux contractuel et le taux de marché à la date de clôture d'une période donnée, et moyennant une actualisation afin de tenir compte de la valeur temps de l'argent.

Au 29 juillet 2017, la Société a comptabilisé un passif dérivé de 2 111 \$, ce qui correspond aux contrats de change à terme servant à l'achat de 31 435 \$ US à un taux moyen de 1,31.

Tous les autres actifs et passifs financiers sont évalués au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

Information sur les actions précédant les modifications du capital antérieures à la clôture

Avant que ne soient terminées les modifications du capital antérieures à la clôture, nous sommes autorisés à émettre un nombre illimité d'actions de catégories A, B et C sans valeur nominale. Les actions de catégories A, B et C sont identiques, si ce n'est du fait que le nombre de votes total rattachés aux actions de catégorie B, en tant que catégorie, ne doit jamais excéder 15 % du nombre de votes enregistrés à une assemblée générale des actionnaires (réparti proportionnellement entre l'ensemble des porteurs d'actions de catégorie B) et que les actions de catégorie C ne comportent pas de droit de vote. Les actions de catégories A, B et C sont de rang égal à tous les égards, y compris en ce qui concerne le droit de recevoir des dividendes ou de participer à la distribution de nos actifs.

Avant que ne soient terminées les modifications du capital antérieures à la clôture, 156 845 150 actions de catégorie A et 39 148 787 actions de catégorie B étaient émises et en circulation et aucune action de catégorie C n'était émise ou en circulation. De plus, 14 069 635 options et 74 627 UATI (telles que définies

ci-après), dont chacune donne droit à l'achat d'une action de catégorie C (le droit d'acheter une action sera exerçable après que soient terminées les modifications du capital antérieures à la clôture), ont été émises et sont en circulation. S'il y avait eu exercice et rachat de la totalité des options et des unités d'actions temporairement incessibles en circulation, 210 138 199 titres de capitaux propres de la Société seraient émis et en circulation après dilution.

Transactions entre parties liées

Le tableau qui suit présente les charges afférentes aux transactions entre parties liées que nous avons engagées au 29 juillet 2017.

<u>En milliers de dollars canadiens</u>	<u>T2 2017</u>	<u>CUM 2017</u>
Loyers ^(a)	196	393
Honoraires de consultation ^(b)	100	200
Remboursements ^(b)	13	19
Frais de surveillance ^(c)	506	506

Notes :

- (a) Notre centre de distribution et notre usine de cuir, prises séparément, appartiennent à des entités sous le contrôle des fondateurs et de certains membres de leur famille. Nous avons conclu des contrats de location dans le but de louer les lieux susmentionnés. Le contrat de location lié à l'usine de cuir arrivera à échéance le 30 novembre 2018, et est assorti d'un droit de prolonger les durées d'au plus deux périodes successives de cinq ans, et a un loyer annuel de 250 \$. Le contrat de location du centre de distribution a pris fin le 30 novembre 2016, mais a été par la suite prorogé pour une durée de un an jusqu'au 30 novembre 2017, et est assorti d'un droit de prolonger la durée de deux périodes supplémentaires de un an, et le loyer annuel s'élève à 535 \$.
- (b) En vertu des conventions de consultation datées du 1^{er} décembre 2015 conclues entre la société, les fondateurs et certains membres de la famille des fondateurs (les « **conventions de consultation** »), les fondateurs et certains membres de leur famille reçoivent des honoraires de consultation, des allocations vestimentaires et des remboursements pour certaines charges au titre des déplacements, des repas et de frais relatifs au téléphone. Les conventions de consultation prendront fin à la réalisation du placement.
- (c) Conformément à la convention unanime des actionnaires, la société verse à Searchlight des frais de surveillance et rembourse à Searchlight certains débours engagés au cours de l'exercice pour des questions concernant la Société. La convention unanime des actionnaires et, par conséquent, les frais de surveillance et les remboursements de frais à payer aux termes de cette dernière, prendront fin immédiatement avant la réalisation du placement.

En avril 2016, la Société a émis et vendu 250 000 actions de catégorie A à Jim Gabel, président et chef de la direction de la Société au prix de 1 \$ l'action. La vente a été réglée au moyen d'un paiement en trésorerie de 250 \$.

En février 2016, Jim Rudyk, chef des finances de la Société, a acheté de certains actionnaires vendeurs de Searchlight 1 000 000 actions de catégorie A au prix de 1 \$ l'action. L'achat a été effectué au moyen d'un paiement en trésorerie de 500 \$ et d'un emprunt de 500 \$ à la Société. L'emprunt de 500 \$ à la Société sera remboursé selon ce qui survient en premier entre la date correspondant à six ans après la date de l'emprunt et celle d'une vente de liquidité de la Société. Les intérêts courus au taux de 4 % par année sont payables au commencement de chaque année civile après la date de l'emprunt. Les intérêts impayés peuvent être considérés comme payés en augmentant le principal restant dû. Au 29 juillet 2017, l'encours de l'emprunt s'établissait à 520 \$.

Perspectives financières

Au cours des trois derniers exercices, notre chiffre d'affaires s'est accru selon un TCAC de 14 %. Au cours de la même période, nous avons effectué des investissements à long terme dans notre capital humain et notre infrastructure. Ainsi, nous croyons être en mesure d'accroître notre chiffre d'affaires annuel de sorte qu'il passe d'environ 282 000 \$ pour l'exercice 2016 à un montant qui se situerait dans une fourchette allant de 410 000 \$ à 450 000 \$ d'ici la clôture de l'exercice 2019 (ce qui correspondrait à un TCAC qui se situerait entre 13 % et 17 % de l'exercice 2016 à l'exercice 2019). Nous estimons également qu'il serait possible d'accroître notre BAIIA ajusté annuel de sorte qu'il passe d'environ 42 000 \$ pour l'exercice 2016 à un montant qui se situerait dans une fourchette allant de 61 000 \$ à 68 000 \$ d'ici la clôture de l'exercice 2019 (ce qui correspondrait à un TCAC qui se situerait entre 14 % et 18 % de l'exercice 2016 à l'exercice 2019), ainsi que d'accroître notre bénéfice net ajusté annuel de sorte qu'il passe d'environ 21 000 \$ pour l'exercice 2016 à un montant qui se situerait dans une fourchette allant de 35 000 \$ à 40 000 \$ d'ici la clôture de l'exercice 2019 (ce qui correspondrait à un TCAC qui se situerait entre 18 % et 23 % de l'exercice 2016 à l'exercice 2019).

Les stratégies que nous appliquons pour atteindre ces cibles financières sont davantage détaillées sous la rubrique « Notre activité – Nos stratégies de croissance » figurant dans le présent prospectus. Nous avons déjà réalisé des progrès dans la réalisation de nos cibles financières de l'exercice 2019 au cours de l'exercice à l'étude, et nous sommes en bonne voie d'atteindre nos cibles financières de l'exercice 2017. Le texte ci-dessous présente des remarques additionnelles à propos de certains des facteurs sous-jacents à nos cibles financières :

- *Chiffre d'affaires* : La croissance cible de notre chiffre d'affaires pour l'exercice 2018 est conforme à la croissance du chiffre d'affaires enregistrée au cours des trois derniers exercices, et une légère accélération de la croissance du chiffre d'affaires est prévue pour l'exercice 2019. Notre cible est fondée sur le plan de la direction qui prévoit un taux de croissance annuel moyen du chiffre d'affaires des magasins comparables conforme ou supérieur à celui de l'exercice 2016 (malgré les variations trimestrielles du chiffre d'affaires dans le cours normal des activités), l'ouverture d'un certain nombre de nouveaux magasins au Canada et aux États-Unis ainsi que l'expansion prévue à Taiwan et en Chine avec notre partenaire exploitant existant. Nous nous attendons également à ce que la croissance de notre chiffre d'affaires soit appuyée par la hausse des investissements en matière de commercialisation, qui passeront de moins de 2 % du chiffre d'affaires à 4 % du chiffre d'affaires d'ici la clôture de l'exercice 2019. Nous prévoyons que la majeure partie de la croissance cible de notre chiffre d'affaires jusqu'à la clôture de l'exercice 2019 provienne de nos activités principales canadiennes et nous ne nous attendons pas à ce que notre entrée dans de nouveaux marchés internationaux soit un moteur de croissance significatif jusqu'à l'exercice 2019.
- *BAlIA ajusté* : La croissance cible de notre BAlIA ajusté s'accroîtra chaque exercice jusqu'à l'exercice 2019 par rapport aux trois derniers exercices étant donné que nous prévoyons obtenir un effet de levier additionnel provenant des investissements que nous avons réalisés au cours des deux derniers exercices et que nous prévoyons continuer à procéder à des investissements au cours des trois prochains exercices qui auront pour effet d'augmenter encore plus notre levier d'exploitation dans nos activités. Au cours des deux derniers exercices, nos charges d'exploitation ont augmenté à un rythme plus important que notre chiffre d'affaires, ce qui s'explique par les investissements massifs que nous avons faits dans nos systèmes, nos processus, notre infrastructure et nos employés. De plus, nous prévoyons que les investissements en matière de commercialisation passeront du niveau historique de moins de 2 % du chiffre d'affaires d'ici la clôture de l'exercice 2019, que les dépenses salariales découlant de la hausse du salaire minimum en Ontario et en Alberta, dont l'effet devrait surtout se faire sentir dans les résultats de l'exercice 2018, augmenteront, et que les coûts additionnels liés au statut de société ouverte devraient s'accroître jusqu'à atteindre des niveaux que nous jugeons normaux d'ici la clôture de l'exercice 2018. Nous sommes d'avis que ces dépenses additionnelles s'accroîtront jusqu'à atteindre leur plus haut niveau d'ici la clôture de l'exercice 2019, ce qui nous permettra d'utiliser nos coûts d'exploitation de manière à atteindre notre BAlIA ajusté cible à un taux plus élevé que notre croissance cible du chiffre d'affaires jusqu'à l'exercice 2019.
- *Bénéfice net ajusté* : La croissance cible de notre bénéfice net ajusté s'accroîtra chaque exercice jusqu'à l'exercice 2019 par rapport aux trois derniers exercices étant donné que notre bénéfice net ajusté devrait bénéficier de la croissance du BAlIA ajusté, comme il est décrit ci-dessus, ainsi que de la réduction prévue de l'endettement de l'entreprise. Nous visons un ratio d'endettement net inférieur à 2,0 fois le BAlIA ajusté des douze derniers mois d'ici la clôture de l'exercice 2017. Quant à l'exercice 2018, nous visons un ratio d'endettement net inférieur à notre niveau actuel, soit 2,7 fois le BAlIA ajusté des douze derniers mois et nous nous attendons à ce qu'il se situe au cours de l'exercice dans une fourchette allant de 1,5 fois à 2,5 fois par suite de nos entrées de trésorerie solides et d'une réduction normale de l'endettement tout en tenant compte du fait que nos besoins en matière de fonds de roulement saisonniers fluctuent.

Les stratégies que nous appliquons pour tirer parti des occasions de croissance sont davantage détaillées sous la rubrique « Notre activité – Nos stratégies de croissance » figurant dans le présent prospectus et se résument comme suit :

- la rentabilisation de nos investissements récents liés à l'exploitation, y compris notre nouvelle équipe de hauts dirigeants, la mise en marché au moyen du lancement d'une gamme de marques unifiées entraînant une réduction du nombre de numéros d'article, et l'amélioration de la rentabilité

des magasins tout en adoptant une démarche plus analytique, axée sur les données, en vue d'optimiser notre réseau de magasins;

- la rentabilisation de nos investissements récents dans notre plateforme de cybercommerce qui ont servi à mieux garnir notre vitrine sur le Web, à améliorer les fonctions d'achat en ligne et à assurer une intégration harmonieuse de notre plateforme avec notre réseau de magasins de détail;
- l'accroissement du pouvoir intrinsèque de notre marque en investissant sur le plan du marketing intégré stratégique. Les investissements pour les activités de commercialisation passeront du niveau historique de moins de 2 % du chiffre d'affaires à une cible de 4 % du chiffre d'affaires d'ici la fin de l'exercice 2019;
- la poursuite de l'optimisation de nos magasins existants;
- la poursuite de notre stratégie méthodique et rationnelle visant l'expansion de notre réseau de magasins au Canada;
- l'accroissement de la notoriété de notre marque et de l'intérêt pour celle-ci aux États-Unis en mettant à profit notre présence électronique améliorée et en étendant notre réseau de magasins, particulièrement dans la région du nord-est et dans le Midwest;
- la rentabilisation de notre relation avec notre partenaire exploitant international actuel en vue de poursuivre notre expansion à Taiwan et en Chine ainsi que dans d'autres nouveaux marchés internationaux, notamment Singapour et la Malaisie;
- l'exploitation d'autres marchés internationaux par la conclusion d'ententes avec de nouveaux partenaires exploitants internationaux;
- la bonification de notre offre d'articles de cuir en mettant notre savoir-faire éprouvé en matière de fabrication d'articles de cuir véritable au profit de la création d'une gamme moderne de sacs à main, d'accessoires et de manteaux en cuir et en améliorant le service de commandes sur mesure de pièces en cuir;
- la bonification de notre offre de chaussures afin d'en faire un segment de produits pilier.

De plus, les perspectives financières qui précèdent sont fondées sur les hypothèses suivantes, notamment :

- le taux de croissance annuel moyen du chiffre d'affaires comparable sera conforme ou supérieur au niveau atteint au cours de l'exercice 2016, malgré les fluctuations trimestrielles;
- les ventes en ligne augmenteront et représenteront entre 20 % et 22 % des ventes directes aux consommateurs totales d'ici la fin de l'exercice 2019 à un taux de croissance comparable à celui que nous avons enregistré au cours des trois derniers exercices, favorisé par le fait que les consommateurs sont de plus en plus à l'aise avec les achats en ligne et par nos initiatives d'amélioration de notre plateforme de cybercommerce décrites à la rubrique « Notre activité » du présent prospectus;
- la rénovation et l'agrandissement de 29 à 33 magasins d'ici la fin de l'exercice 2019, nécessitant des dépenses en immobilisations d'environ 113 \$ le pied carré pour un total de 12 000 \$ à 13 800 \$, seront financés principalement par les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation et la facilité de crédit renouvelable de la Société;
- l'ouverture de 8 à 10 nouveaux magasins au Canada et de 10 à 14 nouveaux magasins aux États-Unis sera financée principalement par les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation et la facilité de crédit renouvelable de la Société;
- l'ouverture de 20 à 25 nouveaux magasins supplémentaires à Taiwan et en Chine en collaboration avec notre partenaire existant et l'établissement de notre présence à Singapour et en Malaisie en collaboration avec notre partenaire existant, qui sera financé par notre partenaire exploitant, BLS;
- l'établissement de notre présence sur d'autres marchés internationaux en collaboration avec de nouveaux partenaires exploitants internationaux;

- L'augmentation de l'investissement dans des activités de commercialisation, qui passera de moins de 2 % à environ 4 % du chiffre d'affaires annuel d'ici la fin de l'exercice 2019;
- l'expansion stratégique de notre offre actuelle d'articles de cuir et de chaussures;
- des taux d'inflation qui concordent avec les niveaux historiques;
- un cours de change de 1,35 \$ CA pour 1 \$ US;
- des taux d'impôt qui concordent avec les niveaux historiques;
- des remboursements de la dette conformes aux modalités énoncées dans le présent rapport de gestion.

En ce qui concerne la rénovation ou l'agrandissement de nos magasins existants, nous avons dénombré plus de 30 emplacements que nous considérons comme appropriés pour y effectuer des travaux de rénovation ou d'agrandissement dans un avenir proche. Des emplacements dénombrés, deux ont été relocalisés au cours du troisième trimestre de l'exercice 2017 et nous avons signé des contrats de location pour deux magasins supplémentaires en vue de leur déménagement à la fin de l'exercice 2017. Bien que bon nombre de travaux de rénovation et d'agrandissement prévus dépendent du renouvellement des baux existants, nous avons une bonne compréhension du calendrier d'exécution potentiel et nous en sommes à diverses étapes de progression, notamment le quasi-achèvement des négociations liées à certains magasins existants, les négociations en cours concernant certains autres magasins existants, et nous attendons ou nous passons en revue des propositions pour un certain nombre d'autres magasins existants.

L'élargissement de notre réseau de magasins au Canada suppose qu'un nouveau magasin occupera une superficie moyenne de 2 750 à 3 250 pieds carrés, et occasionnera des dépenses d'investissement en immobilisations d'environ 171 \$ le pied carré, pour un total de 4 000 \$ à 5 000 \$, et que la période de remboursement s'échelonne sur moins de deux ans. Au cours de l'exercice 2014, de l'exercice 2015 et de l'exercice 2016, nous avons ouvert trois, deux et cinq nouveaux magasins, respectivement, au Canada. Nous prévoyons ouvrir sept nouveaux magasins au Canada au cours de l'exercice 2017, dont six magasins ont déjà été ouverts, et nous sommes aux dernières étapes de l'ouverture de notre septième magasin en novembre 2017. Au Canada, nous nous attendons à ouvrir moins de magasins au cours des deux prochains exercices financiers qu'au cours de l'exercice 2017, l'ouverture de quatre à cinq nouveaux magasins étant prévue au cours de l'exercice 2018 et l'ouverture de trois à quatre nouveaux magasins étant prévue au cours de l'exercice 2019. Nous avons déjà identifié des emplacements pour toutes nos ouvertures de magasins prévues au cours de l'exercice 2018 et de l'exercice 2019, et nous sommes à différents stades d'avancement relativement à ces emplacements, y compris la finalisation des modalités des contrats de location, la négociation des lettres d'intention, l'évaluation des propositions et l'ouverture de discussions avec les propriétaires. Nous nous attendons également à devoir fermer des magasins dans le cours normal de nos activités, notamment dans le but d'optimiser notre portefeuille immobilier et de dénicher des occasions de location plus attrayantes.

Le développement de notre réseau aux États-Unis suppose qu'un nouveau magasin occupera une superficie moyenne de 3 250 à 3 750 pieds carrés, et occasionnera des dépenses d'investissement en immobilisations d'environ 371 \$ le pied carré, pour un total de 15 000 \$ à 17 000 \$, et que la période de remboursement s'échelonne sur moins de trois ans. Au cours de l'exercice 2014, de l'exercice 2015 et de l'exercice 2016, nous avons ouvert aucun, un et aucun nouveau magasin, respectivement, aux États-Unis. Nous ne prévoyons pas ouvrir de nouveaux magasins aux États-Unis au cours de l'exercice 2017. Nous comptons ouvrir entre 10 et 14 nouveaux magasins aux États-Unis d'ici la fin de l'exercice 2019, soit cinq à sept nouveaux magasins au cours de l'exercice 2018 et de l'exercice 2019, respectivement. Au cours de l'exercice 2016, nous avons embauché un vice-président, Immobilier, dans notre équipe de haute direction qui compte une solide expérience en immobilier au Canada et aux États-Unis, ce qui renforce la capacité de la direction à relever et à négocier avec succès de nouveaux emplacements de magasins. Sous sa direction, notre service de l'immobilier a travaillé de concert avec un consultant tiers d'expérience pour dénombrer et négocier les occasions liées aux nouveaux magasins et en tirer parti. À l'heure actuelle, dans le cadre de notre expansion, nous négocions activement des lettres d'intention ou nous avons reçu des propositions relativement à 14 immeubles potentiels.

Nous nous attendons également à devoir fermer des magasins dans le cours normal de nos activités, en raison de l'optimisation de notre portefeuille immobilier et de la recherche d'occasions de location plus attrayantes.

En ce qui concerne le développement de notre réseau à Taiwan et en Chine, notre croissance attendue est surtout liée aux discussions permanentes que nous entretenons avec BLS, avec qui nous avons un long historique de planification d'ouverture de magasins. Au cours de l'exercice 2014, de l'exercice 2015 et de l'exercice 2016, BLS a ouvert 22, 17 et 14 nouveaux magasins, respectivement, et huit magasins supplémentaires à Taiwan et en Chine au cours des deux premiers trimestres de l'exercice 2017. Notre cible d'ouvrir 20 à 25 nouveaux magasins avec notre partenaire exploitant d'ici la clôture de l'exercice 2019 se situe dans les niveaux qui ont été atteints par le passé.

À l'heure actuelle, la direction est d'avis que la réalisation de ces perspectives financières est possible, qu'elles peuvent être raisonnablement estimées et qu'elles sont fondées sur des hypothèses sous-jacentes qui, dans les circonstances, sont jugées raisonnables par la direction, étant donné le délai pour l'atteinte de ces cibles. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Notre activité – Nos stratégies de croissance » figurant dans le présent prospectus. Toutefois, rien ne garantit que nous serons en mesure d'ouvrir de nouveaux magasins au Canada ou aux États-Unis, d'agrandir ou de repositionner les magasins existants, ou de générer une croissance continue de notre chiffre d'affaires des magasins comparables, y compris l'accroissement du chiffre d'affaires de notre cybercommerce par rapport au chiffre d'affaires total du secteur Vente directe aux consommateurs, qui corresponde au niveau envisagé selon les perspectives financières. En outre rien ne garantit que nous parviendrons à accroître notre présence sur les marchés existants ni à percer de nouveaux marchés internationaux, que l'accroissement de notre budget de commercialisation ou que l'expansion stratégique de notre gamme actuelle d'articles en cuir et de chaussures nous permettra d'obtenir les résultats prévus, ou que les taux d'inflation, les cours de change, les taux d'impôt ou les modalités de remboursement de la dette concorderont avec nos hypothèses puisque les taux et les niveaux pourraient être différents dans l'avenir de ce qu'ils sont actuellement.

Les perspectives de croissance précédentes reposent sur les points de vue et les stratégies actuels de la direction, sur nos hypothèses et nos attentes à l'égard de ces perspectives et sur notre évaluation des occasions qui s'offrent à nous et à l'ensemble du secteur de la vente au détail, et ont été déterminées au moyen de méthodes comptables qui sont, en général, conformes aux méthodes comptables que nous appliquons actuellement. En présentant nos objectifs de croissance, nous souhaitons fournir aux investisseurs de l'information supplémentaire sur les cibles financières qui, selon le point de vue actuel de la direction, sont atteignables compte tenu de nos stratégies de croissance décrites ci-dessus et ailleurs dans le présent prospectus. Les perspectives de croissance décrites constituent de l'information prospective en vertu des lois sur les valeurs mobilières canadiennes applicables et, par conséquent, nous tenons à souligner aux lecteurs que les résultats réels pourraient différer de ceux décrits précédemment et sous la rubrique « Notre activité – Nos stratégies de croissance ». Il y a lieu de se reporter aux rubriques « Information prospective » et « Facteurs de risque » figurant ailleurs dans le présent prospectus pour obtenir une description des hypothèses sous-jacentes à l'information prospective et des risques et incertitudes qui influent sur nos activités et qui pourraient avoir un effet sur nos résultats réels.

Événements postérieurs à la date de clôture

Le 6 septembre 2017, nous avons modifié nos facilités de crédit existantes et prorogé leur échéance. Les facilités de crédit, dans leur version modifiée, sont composées i) d'une facilité de crédit renouvelable de 50 000 \$ de dollars portant intérêt conformément au multiple d'endettement variable (au sens attribué à ce terme ci-après) et venant à échéance le 6 septembre 2022 et ii) d'une facilité de crédit à terme d'environ 100 000 \$ portant intérêt conformément au multiple d'endettement variable et venant à échéance le 6 septembre 2022. Les facilités de crédit comportent une option accordéon pour un montant de 25 000 \$, portent intérêt conformément au type d'emprunt contracté, le taux d'intérêt pouvant être fondé sur un taux de référence du taux de base américain ou du taux préférentiel canadien, majoré d'une marge qui varie de 100 à 225 points de base, ou sur le taux LIBOR ou le taux des acceptations bancaires, majoré d'une marge qui varie de 200 à 325 points de base. Les marges applicables sont calculées à partir de notre ratio d'endettement de premier rang, de la manière suivante : i) dans l'éventualité où le taux de base américain

ou un taux préférentiel canadien est utilisé, les marges varient de 100 points de base à moins de 2,0 fois, à 225 points de base à au moins 3,5 fois, et ii) dans l'éventualité où le taux LIBOR ou le taux des acceptations bancaires est utilisé, les marges varient de 200 points de base à moins de 2,0 fois, à 325 points de base à au moins 3,5 fois (le « **multiple d'endettement variable** »). Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Description des dettes importantes ».

Le 13 septembre 2017, nous avons déposé un prospectus provisoire dans le cadre du placement.

Le 29 septembre 2017, nous avons déposé un prospectus provisoire modifié et mis à jour dans le cadre du placement.

Risques et incertitudes

Nous nous exposons dans le cours normal de nos activités à divers risques financiers, notamment le risque de change, le risque de taux d'intérêt, le risque de crédit et le risque de liquidité. Notre programme de gestion globale des risques et nos pratiques commerciales visent à atténuer le plus possible l'effet défavorable éventuel de ces risques sur notre performance financière consolidée.

La gestion des risques se fait conformément à des pratiques approuvées par notre conseil d'administration. Elle comprend la détermination, l'évaluation et la couverture des risques financiers en fonction des besoins de notre entreprise. Notre conseil d'administration précise les orientations de la gestion globale des risques qui couvrent de nombreux secteurs de risque, à savoir le risque de change, le risque de taux d'intérêt, le risque de crédit et le risque de liquidité.

Risque de change

Nos états financiers consolidés sont présentés en dollars canadiens, mais une partie de nos activités sont libellées en dollars américains. Le chiffre d'affaires et les charges de tous les établissements à l'étranger sont convertis en dollar canadien en fonction de cours de change qui avoisinent les taux en vigueur à la date à laquelle ces éléments ont été comptabilisés. En ce qui a trait au chiffre d'affaires, l'appréciation des monnaies étrangères par rapport au dollar canadien aura une incidence positive sur le bénéfice d'exploitation et le bénéfice net de nos établissements à l'étranger en favorisant la croissance des ventes, et inversement.

Nous sommes également exposés aux fluctuations des prix des achats libellés en dollars américains en raison des variations du cours de change du dollar américain. Une dépréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain aura une incidence négative sur la variation d'un exercice à l'autre de la valeur comptable du bénéfice d'exploitation et du bénéfice net en faisant augmenter les coûts des produits finis et des matières premières, et inversement. Comme il a été mentionné plus haut, nous concluons des contrats de change à terme admissibles qui sont désignés comme étant des couvertures de flux de trésorerie.

Risque de taux d'intérêt

Nous sommes exposés aux variations des taux d'intérêt applicables à notre trésorerie et à notre dette à long terme. Les titres d'emprunt émis à des taux variables nous exposent à un risque de taux d'intérêt lié aux flux de trésorerie. Les titres d'emprunt émis à des taux fixes nous exposent à un risque de taux d'intérêt lié à la juste valeur. Au 29 juillet 2017, nous n'avions que des titres d'emprunt à taux variables. L'incidence des charges d'intérêts futures découlant des variations futures des taux d'intérêt dépendra en grande partie du montant brut de nos emprunts à ce moment.

Risque de crédit

Le risque de crédit s'entend du risque d'une perte inattendue attribuable au fait qu'un client ou une contrepartie à un instrument financier manque à ses obligations contractuelles. Les instruments financiers de la Société qui sont exposés à des concentrations du risque de crédit sont essentiellement constitués de

la trésorerie et des équivalents de trésorerie et des débiteurs. La Société atténue son exposition au risque de crédit à l'égard de la trésorerie et des équivalents de trésorerie en traitant avec des institutions financières canadiennes. Les débiteurs de la Société consistent essentiellement en des montants à recevoir des partenaires du groupe sectoriel « Partenaires et autres », qui sont réglés au cours du trimestre suivant.

Risque de liquidité

Le risque de liquidité s'entend du risque que nous ne disposions pas de fonds suffisants sur demande ou que nous ne soyons pas en mesure de remplir nos obligations financières en temps voulu. Nous gérons le risque de liquidité en surveillant de près les flux de trésorerie réels et prévisionnels en fonction du caractère saisonnier de nos ventes, de nos résultats et de nos besoins en matière de fonds de roulement. La facilité de crédit renouvelable sert également au maintien des liquidités.

Estimations comptables critiques et jugements

Les états financiers consolidés compris ailleurs dans le présent prospectus ont été établis selon les IFRS. L'établissement de nos états financiers exige que nous ayons recours à notre jugement et fassions des estimations qui influent sur la valeur comptable des actifs, des passifs, des ventes et des charges. Nos estimations reposent sur des antécédents historiques ainsi que sur d'autres hypothèses que nous jugeons raisonnables dans les circonstances. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations, si les hypothèses et les conditions ne sont pas les mêmes. Nos principales méthodes comptables sont décrites plus en détail dans les notes afférentes à nos états financiers consolidés inclus dans le présent prospectus, mais nous sommes d'avis que les méthodes comptables et les estimations suivantes sont cruciales du point de vue de nos activités et de la compréhension de nos résultats financiers.

Les paragraphes qui suivent décrivent les principaux jugements formulés ainsi que les principales sources d'incertitude relatives aux estimations qui, de notre avis, pourraient avoir la plus importante incidence sur les montants comptabilisés dans les états financiers consolidés.

Évaluation des stocks

Les stocks sont évalués au plus faible du coût moyen, selon la méthode du prix de détail, et de la valeur nette de réalisation, ce qui exige de la Société qu'elle utilise des estimations relativement aux fluctuations des freintes de stocks, aux prix de détail futurs, au taux de vente futur de nos parts, aux variations saisonnières et aux coûts qui doivent être engagés pour écouler les stocks. La Société comptabilise une réduction de la valeur des stocks afin de refléter les meilleures estimations de la direction de la valeur de réalisation nette des stocks en fonction des facteurs décrits ci-dessus.

Dépréciation d'actifs non financiers

La Société doit exercer un jugement pour constituer les groupes d'actifs qui serviront à déterminer les unités génératrices de trésorerie (les « UGT ») aux fins du test de dépréciation des immobilisations corporelles liées aux magasins. Elle doit aussi faire preuve de jugement pour distinguer les groupes d'UGT appropriés afin de déterminer à quel niveau les actifs non liés aux magasins doivent faire l'objet de tests de dépréciation, y compris les immobilisations incorporelles et le goodwill. La Société a déterminé que chaque magasin constituait une UGT distincte aux fins du test de dépréciation des immobilisations corporelles. Aux fins des actifs non financiers non liés aux magasins, les UGT sont regroupées au plus bas niveau auquel ces actifs font l'objet d'une surveillance à des fins de gestion interne ou au plus bas niveau auquel les entrées de trésorerie sont générées. De plus, la direction fait appel à son jugement afin de déceler tout indice de dépréciation qui nécessiterait la réalisation d'un test de dépréciation.

Lors de l'établissement de la valeur recouvrable, qui correspond à la valeur la plus élevée entre la valeur d'utilité et la juste valeur diminuée des coûts de la vente d'une UGT ou d'un groupe d'UGT, plusieurs estimations sont utilisées. La valeur d'utilité est déterminée en fonction des meilleures estimations de la direction en ce qui a trait aux prévisions à l'égard du chiffre d'affaires, de la marge bénéficiaire brute et des bénéfices, lesquelles ont été ajustées au moyen d'une estimation du coût du capital moyen pondéré avant impôt du secteur ajustée pour tenir compte du profil de risque estimé de la Société.

Rémunération fondée sur des actions

La Société évalue le coût des transactions avec des employés qui sont réglées en capitaux propres en fonction de la juste valeur des instruments de capitaux propres à la date à laquelle ils sont attribués. L'estimation de la juste valeur aux fins de la rémunération fondée sur des actions exige de la Société qu'elle choisisse le modèle d'évaluation qui convient le mieux à une attribution d'instruments de capitaux propres, d'après les modalités de cette attribution. La Société est également tenue de déterminer les données d'entrée les plus appropriées pour le modèle d'évaluation, y compris les estimations et les hypothèses relatives à la durée attendue, le taux d'intérêt sans risque, la volatilité, le rendement des actions et le taux de renonciation.

Droits abandonnés liés aux cartes-cadeaux

La Société comptabilise les produits tirés des cartes cadeaux inutilisées (les « droits abandonnés liés aux cartes-cadeaux ») s'il est peu probable que la carte cadeau soit utilisée par le client. La Société estime son taux moyen de droits abandonnés liés aux cartes-cadeaux en fonction des taux d'encaissement historiques. Les produits qui en résultent sont comptabilisés sur la période estimée d'encaissement en fonction des informations historiques sur les tendances d'utilisation à partir du moment où la carte-cadeau est émise.

Regroupements d'entreprises

La comptabilisation des regroupements d'entreprises nécessite le recours à des jugements et à des estimations afin de déterminer la juste valeur de la contrepartie transférée, des actifs acquis et des passifs repris. La Société emploie toutes les informations disponibles, y compris des évaluations externes et des évaluations d'experts, au besoin, pour établir ces justes valeurs. Des modifications dans les estimations de la juste valeur découlant d'informations supplémentaires concernant des faits et des circonstances qui existaient à la date d'acquisition auraient une incidence sur le montant comptabilisé au titre du goodwill.

La Société a eu recours à des sources d'estimation clé pour établir la juste valeur des actifs acquis et des passifs repris. Diverses techniques d'évaluation sont utilisées, notamment des modèles d'actualisation des flux de trésorerie, l'approche par le résultat et une méthode d'exemption des redevances au moyen des produits prévisionnels et des taux de redevances contractuels. Les estimations et jugements importants utilisés dans ces modèles d'évaluation comprennent les taux de croissance futurs et les taux d'actualisation. La Société estime également la durée d'utilité de ses immobilisations incorporelles en fonction de la période au cours de laquelle elle s'attend à recevoir les avantages économiques de ces immobilisations. Les durées d'utilité sont estimées en se fondant sur des facteurs comme la durée des contrats, les antécédents de renouvellement de ces contrats et les estimations de la durée des relations avec la clientèle en fonction des tendances historiques de la clientèle.

Nouvelles normes comptables et interprétations n'ayant pas encore été adoptées

Certaines nouvelles normes et interprétations ainsi que certaines modifications apportées aux normes IFRS existantes et à leurs interprétations ont été publiées, mais ne s'appliquent pas encore et n'ont pas été adoptées par anticipation par la Société. La direction prévoit que toutes les prises de position seront intégrées aux méthodes comptables de la Société pour la première période ouverte après la date d'entrée en vigueur de la prise de position concernée. Des renseignements au sujet des nouvelles normes et interprétations et des modifications apportées aux normes et interprétations existantes sont présentés ci-après.

- En 2016, l'IASB a publié l'IFRS 16, *Contrats de location* (l'« **IFRS 16** »), qui remplace l'IAS 17, *Contrats de location*, et les interprétations connexes. La norme prévoit l'utilisation, par les preneurs, d'un modèle unique d'évaluation et de comptabilisation à l'état de la situation financière, éliminant la distinction entre les contrats de location simple et les contrats de location-financement. Les bailleurs continuent de classer les contrats de location à titre de contrats de location-financement et de contrats de location simple. L'IFRS 16 s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2019 et doit être appliquée de manière rétrospective. L'adoption anticipée

est permise si l'IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients* (l'« **IFRS 15** »), a été adoptée. Nous évaluons actuellement l'incidence de la nouvelle norme sur nos états financiers consolidés.

- En 2014, l'IASB a publié l'IFRS 15, qui remplace l'IAS 18, *Produits des activités ordinaires*, et l'IAS 11, *Contrats de construction*, ainsi que les interprétations connexes. La nouvelle norme prévoit un cadre général pour la comptabilisation, l'évaluation et la présentation des produits tirés de contrats avec des clients, sauf les contrats qui entrent dans le champ d'application des normes comptables portant sur les contrats de location, les contrats d'assurance et les instruments financiers. L'IFRS 15 s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018, et doit être appliquée rétrospectivement. L'adoption anticipée est permise. Nous évaluons actuellement l'incidence de la nouvelle norme sur nos états financiers consolidés.
- En 2016, l'IASB a publié l'interprétation IFRIC 22, *Transactions en monnaie étrangère et contrepartie anticipée*, en réponse à la diversité dans la pratique pour la détermination du cours de change approprié à utiliser pour la conversion d'actifs, de charges ou de produits, lorsqu'une contrepartie en monnaie étrangère est versée ou reçue avant l'élément auquel elle se rapporte. L'interprétation clarifie le fait que la date de la transaction, aux fins de la détermination du cours de change à utiliser lors de la comptabilisation initiale de l'actif, de la charge ou du produit connexe (ou la partie d'actif, de charge ou de produit connexe), est la date de comptabilisation initiale par l'entité de l'actif non monétaire ou du passif non monétaire découlant du paiement ou de l'encaissement de la contrepartie anticipée. Dans le cas de transactions comportant de multiples paiements ou encaissements, chaque paiement ou encaissement donne lieu à une date de transaction distincte. L'interprétation s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018. Une application anticipée est permise.
- En juin 2017, l'IASB a publié l'interprétation IFRIC 23, *Incertitude relative aux traitements fiscaux* (l'« **interprétation** ») afin de remédier au foisonnement des pratiques sur divers points dans les situations où il existe une incertitude quant à l'application de la législation fiscale. Bien que l'IAS 12 stipule les exigences en matière de comptabilisation et d'évaluation de passifs et d'actifs d'impôt exigible et différé, il existe une diversité en ce qui a trait à la comptabilisation des traitements fiscaux que les autorités fiscales n'ont pas encore acceptés. L'interprétation exige que l'entité :
 - reflète une incertitude quant au montant des impôts payables (recouvrables) s'il est probable qu'elle paiera (ou recouvrera) un montant au titre de l'incertitude;
 - évalue l'incertitude fiscale en se fondant sur le montant le plus probable ou la valeur attendue, selon la méthode fournissant la meilleure prévision du montant payable (recouvrable);
 - réévalue les jugements et estimations appliqués si les faits et les circonstances changent (p. ex., par suite d'un examen des autorités fiscales ou de mesures prises par celles-ci, en raison de modifications des règles fiscales ou à l'expiration du droit d'une administration fiscale de remettre un traitement en question);
 - considère si les traitements fiscaux incertains devraient être pris en compte séparément ou ensemble en tant que groupe, selon la méthode qui fournit les meilleures prévisions quant au dénouement de l'incertitude.

L'interprétation s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2019, et peut être appliquée soit sur une base entièrement rétrospective, s'il est possible de le faire sans avoir recours à des connaissances a posteriori, soit sur une base rétrospective modifiée, avec ajustement des capitaux propres lors de l'application initiale. L'application anticipée est permise. La Société évalue actuellement l'incidence de la nouvelle norme sur ses états financiers consolidés.

PRODUIT REVENANT AUX ACTIONNAIRES VENDEURS

Nous ne tirerons aucun produit du placement. Le produit net total du placement revenant aux actionnaires vendeurs, déduction faite de la rémunération des preneurs fermes, sera de 189 003 780 \$ (ou 217 354 347 \$ si l'option de surallocation est exercée intégralement). Les frais du placement, estimés à 4 000 000 \$, seront payés par la Société. Se reporter à la rubrique « Mode de placement ».

DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS

Le texte qui suit décrit dans ses grandes lignes notre capital-actions une fois le placement réalisé. Cette description n'est pas exhaustive et est donnée sous réserve des conditions et dispositions de nos statuts (les « **statuts** »).

Capital-actions autorisé à la réalisation du placement

Une fois terminées les modifications du capital antérieures à la clôture et le placement, notre capital-actions autorisé sera composé de ce qui suit : (i) un nombre illimité d'actions, et (ii) un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en séries. Une fois le placement réalisé, 41 980 500 actions seront émises et en circulation.

Tous les actionnaires de la Société sont actuellement signataires de la convention unanime des actionnaires relativement à la Société, laquelle sera résiliée par les parties immédiatement avant la clôture.

Actions ordinaires

Rang

Les actions sont de rang égal quant au versement de dividendes, au remboursement de capital et à la distribution d'actifs dans l'éventualité de notre dissolution ou liquidation volontaire ou forcée.

Droits aux dividendes

Les porteurs d'actions (les « **actionnaires** ») ont le droit de recevoir des dividendes sur un pied d'égalité par prélèvement sur nos actifs légalement disponibles à cette fin aux moments, selon les montants et dans la forme établis par notre conseil à l'occasion, sous réserve des droits privilégiés des porteurs d'actions privilégiées éventuellement en circulation.

Droits de vote

Les actionnaires ont le droit d'exprimer une voix par action à l'égard de chaque action détenue aux assemblées des actionnaires, tel qu'il est décrit ci-après.

Assemblée des actionnaires

Les actionnaires sont habiles à recevoir un avis de convocation aux assemblées des actionnaires, à y assister et à y voter. Des actionnaires présents ou représentés par procuration qui détiennent au moins 25 % des voix susceptibles d'être exprimées à l'assemblée constitueront quorum.

Droits préférentiels de souscription

Certains actionnaires auront le droit de souscrire des actions supplémentaires par préférence conformément à la convention de droits des actionnaires. Se reporter à la rubrique « Conventions avec les principaux actionnaires – Convention de droits des investisseurs – Droits préférentiels de souscription ».

Droits de liquidation

À notre dissolution ou liquidation volontaire ou forcée, les actionnaires auront le droit de recevoir, sans privilège ni distinction et proportionnellement, le reliquat de nos actifs disponibles après le règlement des dettes et autres passifs, sous réserve des droits privilégiés des porteurs d'actions privilégiées en circulation.

Actions privilégiées

Les actions privilégiées peuvent être émises en une ou plusieurs séries. Sous réserve des dispositions de la LCSA et de nos statuts, notre conseil peut établir avant une telle émission, par voie de résolution, le

nombre maximal d'actions privilégiées composant chaque série ainsi que la désignation, les restrictions ou droits spéciaux connexes, notamment le droit de recevoir des dividendes (cumulatifs ou non et variables ou fixes) ou le mode d'établissement des dividendes, les dates de versement de ces dividendes, les conditions d'achat ou de rachat au gré du porteur, les droits de conversion, les droits de rachat par nous, les droits à notre dissolution ou liquidation volontaire ou forcée, ainsi que les dispositions sur les fonds d'amortissement et les autres dispositions, le tout sous réserve du dépôt de statuts de modification en vue de créer la série et d'inclure les restrictions ou droits spéciaux rattachés aux actions privilégiées de la série. Sauf comme il est prévu dans les restrictions ou droits spéciaux rattachés à une série d'actions privilégiées éventuellement émises, les porteurs d'actions privilégiées ne seront pas habiles à recevoir un avis de convocation aux assemblées des actionnaires, ni à assister ou à voter aux assemblées.

Les actions privilégiées de chaque série éventuellement émises seront, en ce qui concerne le versement de dividendes, de rang égal entre elles et auront priorité de rang sur les actions et nos autres actions qui prennent rang après elles quant au versement de dividendes.

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

Règlements administratifs sur le préavis

Nous avons prévu dans nos règlements administratifs certaines dispositions de préavis applicables à l'élection de nos administrateurs (les « **dispositions sur le préavis** »). Ces dispositions ont pour but : (i) de faciliter le déroulement ordonné et efficace des assemblées générales annuelles ou, au besoin, des assemblées extraordinaires de nos actionnaires; (ii) de veiller à ce que tous les actionnaires reçoivent en temps opportun un avis des candidatures proposées aux postes d'administrateurs et des renseignements suffisants sur tous les candidats, et (iii) de veiller à ce que les actionnaires votent en toute connaissance de cause. Seuls les candidats nommés par les actionnaires conformément aux dispositions sur le préavis pourront être élus administrateurs lors d'une assemblée annuelle des actionnaires ou d'une assemblée extraordinaire des actionnaires tenue notamment afin d'élire les administrateurs.

Aux termes des dispositions sur le préavis, l'actionnaire qui souhaite proposer un administrateur doit nous donner un avis sous la forme et dans les délais prescrits. Pour être donné dans ces délais, l'avis doit être donné : (i) dans le cas d'une assemblée annuelle des actionnaires (notamment une assemblée extraordinaire), au moins 30 jours avant la date de l'assemblée annuelle des actionnaires, étant entendu que si la première annonce publique de la date de l'assemblée annuelle des actionnaires (la « **date de convocation** ») est faite moins de 50 jours avant l'assemblée, l'avis doit être donné au plus tard à la fermeture des bureaux le dixième jour suivant la date de convocation, et (ii) dans le cas d'une assemblée extraordinaire des actionnaires (qui n'est pas également une assemblée annuelle) convoquée notamment afin d'élire des administrateurs, au plus tard à la fermeture des bureaux le quinzième jour suivant la date de convocation, étant toutefois entendu, dans les deux cas, que si les procédures de notification et d'accès (au sens du *Règlement 54-101 sur la communication avec les propriétaires véritables des titres d'un émetteur assujetti*) sont utilisées pour la livraison de documents de procuration se rapportant à une assemblée visée précédemment et que si la date de convocation à l'assemblée ne tombe pas moins de 50 jours avant la date de cette assemblée, l'avis doit être reçu au plus tard à la fermeture des bureaux le 40^e jour précédant l'assemblée en cause.

Choix du tribunal

Nous avons l'intention d'adopter un règlement administratif sur le choix du tribunal selon lequel, à moins que nous ne consentions par écrit au choix d'un autre tribunal, la Cour supérieure de justice de la province de l'Ontario (Canada) sera le seul et unique tribunal de première instance où pourra être intentée (i) une procédure ou action oblique présentée en notre nom; (ii) une poursuite pour violation de l'obligation

fiduciaire de nos administrateurs, dirigeants ou autres employés envers nous; (iii) une poursuite intentée en vertu d'une disposition de la LCSA ou de nos statuts ou règlements administratifs, ou (iv) une poursuite reposant sur la relation qui existe entre nous, les membres de notre groupe et leurs actionnaires, administrateurs ou dirigeants respectifs, à l'exclusion d'une poursuite portant sur notre activité ou sur l'activité des membres de notre groupe. Notre règlement administratif sur le choix du tribunal prévoit également que nos porteurs de titres sont réputés accepter la compétence territoriale des tribunaux de la province de l'Ontario et consentir à la signification d'actes de procédure à leurs conseillers juridiques dans le cadre de toute action étrangère intentée en violation de notre règlement administratif.

Modifications du capital antérieures à la clôture

Dans le cadre de la clôture du placement et avant celle-ci, les modifications suivantes du capital-actions seront effectuées (les « **modifications du capital antérieures à la clôture** ») :

- toutes les actions de catégorie B en circulation seront automatiquement converties en actions de catégorie A, à raison de une pour une, conformément à nos statuts;
- immédiatement après la conversion susmentionnée, notre capital-actions sera modifié afin de se composer d'un nombre illimité d'actions ordinaires et d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en séries. Se reporter à la rubrique « – Capital-actions autorisé à la réalisation du placement »;
- chaque action de catégorie A sera échangée contre une action;
- à la suite des échanges d'actions susmentionnés :
 - toutes nos actions émises et en circulation seront regroupées à raison de une pour 0,214193;
 - chaque option et chaque UAI visant l'achat d'actions de catégorie C régies par l'ancien régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres et l'ancien régime d'options d'achat d'actions à l'intention des employés (au sens attribué à chacun de ces termes aux présentes) seront échangées à raison de une pour 0,214193 contre des options et des UAI donnant droit à des actions à un prix d'exercice post-regroupement faisant en sorte que la valeur dans le cours de chaque option demeure la même;
- les actions de catégorie A, les actions de catégorie B et les actions de catégorie C composant notre capital-actions autorisé avant ces modifications seront supprimées de nos statuts.

Le tableau suivant résume les modifications apportées à la composition du capital-actions de la Société avant et immédiatement après la clôture :

	Propriété véritable d'actions au 18 octobre 2017 ⁽¹⁾	Propriété véritable d'actions après les modifications du capital antérieures à la clôture	Propriété véritable d'actions immédiatement après la clôture ⁽²⁾⁽³⁾
Actionnaires vendeurs de Searchlight	155 595 150 actions de catégorie A	33 327 369 actions	20 010 887 actions
Actionnaire vendeur des fondateurs	39 148 787 actions de catégorie B	8 385 390 actions	5 034 872 actions
Membres de la haute direction (en tant que groupe)	1 250 000 actions de catégorie A ⁽⁴⁾	267 741 actions	267 741 actions
Actionnaires publics	—	—	16 667 000 actions

Notes :

(1) La Société a également attribué des options pouvant être exercées pour acquérir un total de 14 069 635 actions de catégorie C à un prix d'exercice allant de 1,00 \$ à 1,34 \$ par action de catégorie C. Suivant la prise d'effet des modifications du capital antérieures à la clôture, ces options deviendront des options pouvant être exercées pour acquérir un total de 3 013 601 actions à un prix allant de 4,67 \$ à 6,26 \$ par action. La Société a également attribué 74 627 UAI, lesquelles sont détenues par un participant et confèrent le droit d'acquérir un total de 74 627 actions de catégorie C au moment de l'acquisition des droits. Suivant la prise d'effet des modifications du capital antérieures à la clôture, ces UAI conféreront le droit d'acquérir un total de 15 985 actions. Se reporter à la rubrique « Rémunération de la haute direction – Éléments de la rémunération – Régimes incitatifs à long terme ».

(2) Dans l'hypothèse où l'option de surallocation n'est pas exercée.

- (3) À la réalisation du placement, la Société a également l'intention d'attribuer des options en vue de l'acquisition d'un total de 260 649 actions auprès de certains des membres de la haute direction visés (au sens attribué à ce terme aux présentes) à un prix d'exercice égal au prix d'offre. Se reporter à la rubrique « Rémunération de la haute direction – Éléments de la rémunération – Régimes incitatifs à long terme ».
- (4) Composées de 1 000 000 d'actions de catégorie A détenues par Jim Rudyk et de 250 000 actions de catégorie A détenues par Jim Gabel.

POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES

Nous comptons conserver les bénéfices futurs pour financer le développement et la croissance de nos activités, de sorte que nous ne prévoyons pas pour l'instant verser de dividendes. La décision de verser des dividendes à l'avenir sera prise au gré de notre conseil et dépendra de nombreux facteurs, notamment notre situation financière, nos besoins de trésorerie actuels et prévus, nos restrictions contractuelles et les contraintes de nos conventions de financement, les critères de solvabilité imposés par les lois sur les sociétés et les autres facteurs que notre conseil peut juger pertinents.

PRINCIPAUX ACTIONNAIRES ET ACTIONNAIRES VENDEURS

En date des présentes (et avant la prise d'effet des modifications du capital antérieures à la clôture), les actionnaires vendeurs de Searchlight sont les propriétaires véritables de 155 595 150 actions de catégorie A, ce qui représente environ 79,4 % des titres comportant droit de vote émis et en circulation de la Société (soit environ 74,0 % sur une base pleinement diluée), et l'actionnaire vendeur des fondateurs est le propriétaire véritable de 39 148 787 actions de catégorie B, ce qui représente environ 20,0 % des titres comportant droit de vote émis et en circulation de la Société (soit environ 18,6 % sur une base pleinement diluée). Suivant la prise d'effet des modifications du capital antérieures à la clôture, mais avant la réalisation du placement, les actionnaires vendeurs de Searchlight seront les propriétaires véritables de 33 327 369 actions, ce qui représente environ 79,4 % des actions émises et en circulation de la Société (soit environ 74,0 % sur une base pleinement diluée) et l'actionnaire principal des fondateurs sera le propriétaire véritable de 8 385 390 actions, ce qui représente environ 20,0 % des actions émises et en circulation de la Société (soit environ 18,6 % sur une base pleinement diluée).

Les actionnaires vendeurs de Searchlight ont l'intention de vendre, au total, 13 316 482 actions, ce qui représentera environ 31,7 % du nombre total d'actions émises et en circulation de la Société suivant la prise d'effet des modifications du capital antérieures à la clôture (soit 15 313 955 actions, représentant 36,5 % du nombre total d'actions émises et en circulation si l'option de surallocation est exercée intégralement) et l'actionnaire vendeur des fondateurs a l'intention de vendre 3 350 518 actions, ce qui représentera environ 8,0 % du nombre total d'actions émises et en circulation de la Société suivant la prise d'effet des modifications du capital antérieures à la clôture (soit 3 853 095 actions, représentant 9,2 % du nombre total d'actions émises et en circulation si l'option de surallocation est exercée intégralement).

Suivant la réalisation du placement, les actionnaires vendeurs de Searchlight auront la propriété véritable (i) de 20 010 887 actions, représentant environ 47,7 % des actions en circulation (soit environ 44,2 % sur une base pleinement diluée), ou (ii) si l'option de surallocation est exercée intégralement, de 18 013 414 actions, représentant environ 42,9 % des actions en circulation (soit environ 39,8 % sur une base pleinement diluée).

Suivant la réalisation du placement, l'actionnaire vendeur des fondateurs aura la propriété véritable (i) de 5 034 872 actions, représentant environ 12,0 % des actions en circulation (soit environ 11,1 % sur une base pleinement diluée), ou (ii) si l'option de surallocation est exercée intégralement, de 4 532 295 actions, représentant environ 10,8 % des actions en circulation (soit environ 10,0 % sur une base pleinement diluée).

Pour les besoins de la présente rubrique du prospectus, tous les pourcentages après dilution supposent que des actions sont émises à l'exercice intégral de toutes les options et les UAI de la Société en cours et en circulation immédiatement après la clôture.

Le tableau qui suit présente les actionnaires qui, à notre connaissance, auront immédiatement après la clôture la propriété véritable ou le contrôle, direct ou indirect, de titres à droit de vote représentant 10 % ou plus de toute catégorie de nos titres comportant droit de vote.

Nom de l'actionnaire	Immédiatement après les modifications du capital antérieures à la clôture, mais avant la clôture		Immédiatement après la clôture	
	Nombre d'actions détenues	Nombre d'actions vendues dans le cadre du placement ⁽¹⁾	Nombre d'actions détenues	Pourcentage d'actions en circulation
Actionnaires vendeurs de Searchlight ⁽³⁾ . . .	33 327 369 actions	13 316 482	20 010 887 actions	47,7 % ⁽²⁾
Actionnaire vendeur des fondateurs ⁽⁴⁾	8 385 390 actions	3 350 518	5 034 872 actions	12,0 % ⁽²⁾

Notes :

- (1) Dans l'hypothèse où l'option de surallocation n'est pas exercée. Si l'option de surallocation est exercée intégralement, les preneurs fermes feront l'acquisition de 2 500 050 d'actions additionnelles auprès des actionnaires vendeurs, sur une base proportionnelle, et la participation de chacun des actionnaires vendeurs dans la Société sera proportionnellement réduite.
- (2) Ce pourcentage représente la participation sur une base non diluée. Sur une base pleinement diluée (dans l'hypothèse où toutes les options et les unités d'actions incessibles en cours et en circulation immédiatement après la clôture sont exercées intégralement), la participation respective des actionnaires vendeurs de Searchlight et de l'actionnaire vendeur des fondateurs représente 44,2 % et 11,1 % des actions émises et en circulation immédiatement après la clôture. Si l'option de surallocation est exercée intégralement, les actionnaires vendeurs de Searchlight et l'actionnaire vendeur des fondateurs auront respectivement la propriété de 42,9 % (39,8 % sur une base pleinement diluée) et de 10,8 % (10,0 % sur une base pleinement diluée) des actions émises et en circulation immédiatement après la clôture.
- (3) Nul n'a la propriété ni le contrôle exclusif des actions détenues par les actionnaires vendeurs de Searchlight. Chacun des actionnaires vendeurs de Searchlight est une société en commandite contrôlée par son commandité respectif, dans chaque cas, Searchlight Capital Partners II GP, L.P. qui, à son tour, est une société en commandite et est contrôlée par son commandité, Searchlight Capital Partners II GP, LLC (le « **commandité de Searchlight** »). Le commandité de Searchlight est géré par un conseil de direction (les « **directeurs de Searchlight** »). Erol Uzumeri et Eric Zinterhofer sont deux de ces directeurs de Searchlight et sont également membres de notre conseil. En raison des relations décrites ci-dessus, chacun des directeurs de Searchlight peut être réputé avoir la propriété ou le contrôle partagé des actions détenues par les actionnaires vendeurs de Searchlight. Chacun des directeurs de Searchlight déclare ne pas être propriétaire véritable de ces actions.
- (4) L'actionnaire vendeur des fondateurs est contrôlé par les fondateurs et certains membres de leur famille.

Toutes les actions détenues après la clôture par les actionnaires vendeurs seront assujetties à des conventions de blocage conclues avec les preneurs fermes. Se reporter à la rubrique « Mode de placement – Conventions de blocage ».

CONVENTIONS AVEC LES PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

Convention de droits des investisseurs

Les actionnaires vendeurs, de même que certains de nos autres actionnaires, sont actuellement partie à la convention unanime des actionnaires, à laquelle il sera mis fin par les parties immédiatement avant la clôture. Avec prise d'effet à la clôture, nous concluons une convention de droits des investisseurs avec les actionnaires vendeurs (la « **convention de droits des investisseurs** ») portant sur certains droits de sélection des administrateurs et droits des actionnaires.

Le texte qui suit résume les grandes lignes de la convention de droits des investisseurs. Il est présenté sous réserve du texte intégral de cette convention, qui a préséance.

Droits de sélection des administrateurs

La convention de droits des investisseurs prévoira que les actionnaires vendeurs de Searchlight (y compris les membres de leur groupe autorisés) auront initialement le droit de nommer 40 % de nos administrateurs (arrondi au nombre entier de membres le plus proche) et conserveront ce droit tant qu'ils auront, en tant que groupe, la propriété ou le contrôle d'au moins 40 % de nos actions en circulation (sur une base non diluée), étant entendu que ce pourcentage sera réduit pour s'établir à :

- (i) à 30 % de nos administrateurs (arrondi au nombre entier de membres le plus proche) une fois que les actionnaires vendeurs de Searchlight (y compris les membres de leur groupe autorisés), en tant

que groupe, auront la propriété ou le contrôle de moins de 40 % mais d'au moins 30 % de nos actions en circulation (sur une base non diluée);

- (ii) à 20 % de nos administrateurs (arrondi au nombre entier de membres le plus proche) une fois que les actionnaires vendeurs de Searchlight (y compris les membres de leur groupe autorisés), en tant que groupe, auront la propriété ou le contrôle de moins de 30 % mais d'au moins 20 % de nos actions en circulation (sur une base non diluée);
- (iii) à 10 % de nos administrateurs (arrondi au nombre entier de membres le plus proche) une fois que les actionnaires vendeurs de Searchlight (y compris les membres de leur groupe autorisés), en tant que groupe, auront la propriété ou le contrôle de moins de 20 % mais d'au moins 10 % de nos actions en circulation (sur une base non diluée);
- (iv) à aucun de nos administrateurs une fois que les actionnaires vendeurs de Searchlight (y compris les membres de leur groupe autorisés), en tant que groupe, auront la propriété ou le contrôle de moins de 10 % de nos actions en circulation (sur une base non diluée).

La convention de droits des administrateurs prévoira que l'actionnaire vendeur des fondateurs aura collectivement le droit de nommer un administrateur tant que l'actionnaire vendeur des fondateurs (y compris les membres de son groupe autorisés), en tant que groupe, aura la propriété ou le contrôle de 10 % ou plus de nos actions en circulation (sur une base non diluée).

Droits préférentiels de souscription

Si Roots décide d'émettre des titres de capitaux propres de la Société ou des titres pouvant être convertis en titres de capitaux propres de la Société ou échangés ou rachetés contre ceux-ci, ou une option ou autre droit visant à acquérir ces titres (les « **titres émis** »), la convention de droits des investisseurs fournira à chacun des actionnaires vendeurs de Searchlight et à l'actionnaire vendeur des fondateurs (et aux membres de leur groupe autorisés respectifs), tant que chaque partie a la propriété ou le contrôle d'au moins 10 % de nos actions en circulation (sur une base non diluée), des droits préférentiels de souscription lui permettant d'acheter des titres émis ou d'autres titres dont Roots envisage l'émission, afin de maintenir la participation proportionnelle effective de cette partie.

Ce droit préférentiel de souscription ne s'appliquera pas à l'émission de titres émis dans certaines circonstances, y compris : (i) dans le cadre de l'exercice d'options, de bons de souscription, de droits ou d'autres titres émis en vertu des mécanismes de rémunération en actions de Roots; (ii) dans le cadre d'une division des actions alors en circulation en un nombre plus élevé d'actions; (iii) l'émission de titres de capitaux propres de Roots en remplacement de dividendes en espèces, le cas échéant; (iv) l'exercice par un porteur d'un privilège de conversion, d'échange ou autre privilège similaire aux termes des modalités d'un titre à l'égard duquel les actionnaires vendeurs de Searchlight ou l'actionnaire vendeur des fondateurs, selon le cas, n'ont pas exercé, ou ont omis d'exercer, leur droit préférentiel de souscription, ou y ont renoncé, ou à l'égard duquel le droit préférentiel de souscription ne s'appliquait pas; (v) aux termes d'un régime de droits des actionnaires de Roots, le cas échéant, et (vi) à une filiale de Roots ou à un membre de leur groupe (sauf les actionnaires vendeurs de Searchlight).

Droits d'inscription de Searchlight

La convention de droits des investisseurs fournira aux actionnaires vendeurs de Searchlight (y compris les membres de leur groupe autorisés) le droit (le « **droit d'inscription d'entraînement de Searchlight** ») d'exiger de Roots qu'elle inclue des actions détenues par les actionnaires vendeurs de Searchlight dans tout placement futur entrepris par Roots au moyen d'un prospectus qu'elle peut déposer auprès des autorités en valeurs mobilières canadiennes compétentes (un « **placement d'entraînement de Searchlight** »). Roots sera tenue de déployer des efforts raisonnables sur le plan commercial afin de faire en sorte que soient incluses dans le placement toutes les actions dont les actionnaires vendeurs de Searchlight exigent la vente, à la condition que, si le placement est réalisé dans le cadre d'une prise ferme et le chef de file établit que le nombre total d'actions devant être incluses dans ce placement devrait être limité pour certaines raisons prescrites, les actions devant être incluses dans le placement seront d'abord attribuées à Roots.

De plus, la convention de droits des investisseurs fournira aux actionnaires vendeurs de Searchlight (y compris les membres de leur groupe autorisés) le droit (le « **droit d'inscription sur demande** ») d'exiger de Roots qu'elle déploie des efforts raisonnables sur le plan commercial afin de déposer un ou plusieurs prospectus auprès des autorités en valeurs mobilières canadiennes compétentes visant les actions détenues ou contrôlées par les actionnaires vendeurs de Searchlight aux fins de placement public (un « **placement sur demande** »). Les actionnaires vendeurs de Searchlight auront le droit de demander jusqu'à trois placements sur demande par année civile, mais un seul au cours de toute période de 90 jours, et chaque placement sur demande doit se composer du nombre d'actions dont on pourrait raisonnablement s'attendre à ce qu'il donne lieu à un produit brut total d'au moins 20 millions de dollars. Roots peut également placer ses actions dans le cadre d'un placement sur demande, à la condition que, si le placement sur demande est réalisé dans le cadre d'une prise ferme et le chef de file établit que le nombre total d'actions devant être incluses dans ce placement sur demande devrait être limité pour certaines raisons prescrites, les actions devant être incluses dans le placement sur demande seront d'abord attribuées aux actionnaires vendeurs de Searchlight en totalité. Tout placement sur demande envisagé sera effectué par le biais de preneurs fermes choisis par les actionnaires vendeurs de Searchlight, après consultation avec Roots.

Le droit d'inscription d'entraînement de Searchlight de même que le droit d'inscription sur demande pourront chacun être exercés à tout moment après la période de blocage de 180 jours, pourvu que les actionnaires vendeurs de Searchlight (y compris les membres de leur groupe autorisés), en tant que groupe, aient la propriété ou le contrôle, au total, d'au moins 10 % de nos actions en circulation (sur une base non diluée) au moment de l'exercice. Le droit d'inscription d'entraînement de Searchlight de même que le droit d'inscription sur demande seront assujettis à des conditions et limites usuelles, et Roots aura le droit de reporter tout placement sur demande dans certaines circonstances pour une période ne pouvant dépasser 90 jours. Toutes les dépenses associées à un placement d'entraînement de Searchlight ou à un placement sur demande seront prises en charge par Roots, sauf que la rémunération des preneurs fermes applicable à la vente d'actions par un actionnaire vendeur de Searchlight sera prise en charge par l'actionnaire vendeur de Searchlight applicable. Aux termes de la convention de droits des investisseurs, Roots indemnisera les actionnaires vendeurs de Searchlight pour toute information fautive ou trompeuse contenue dans un prospectus en vertu duquel des actions détenues par les actionnaires vendeurs de Searchlight sont placées (autrement qu'à l'égard de toute information fournie par les actionnaires vendeurs de Searchlight, concernant les actionnaires vendeurs de Searchlight, pour inclusion dans le prospectus) et les actionnaires vendeurs de Searchlight indemnisent Roots pour toute information fournie par les actionnaires vendeurs de Searchlight, concernant les actionnaires vendeurs de Searchlight, pour inclusion dans le prospectus. En aucun cas Roots n'aura l'obligation d'inscrire les actions en vertu de la Loi de 1933 aux termes des droits d'inscription.

Droits d'inscription des fondateurs

La convention de droits des investisseurs fournira à l'actionnaire vendeur des fondateurs (y compris les membres de son groupe autorisés) le droit (le « **droit d'inscription d'entraînement des fondateurs** ») d'exiger de Roots qu'elle inclut des actions détenues par l'actionnaire vendeur des fondateurs dans tout placement futur entrepris par Roots (pour son propre compte ou en raison d'un placement sur demande d'un actionnaire vendeur de Searchlight) au moyen d'un prospectus qu'elle peut déposer auprès des autorités en valeurs mobilières canadiennes compétentes (un « **placement d'entraînement des fondateurs** »). Roots sera tenue de déployer des efforts raisonnables sur le plan commercial afin de faire en sorte que soient incluses dans le placement toutes les actions dont l'actionnaire vendeur des fondateurs exige la vente, à la condition que, si le placement (i) ne découle pas d'un placement sur demande lancé par un actionnaire vendeur de Searchlight, et (ii) est réalisé dans le cadre d'une prise ferme et si le chef de file établit que le nombre total d'actions devant être incluses dans ce placement devrait être limité pour certaines raisons prescrites, les actions devant être incluses dans le placement seront d'abord attribuées à Roots en totalité, et ensuite, (A) si un droit d'inscription d'entraînement de Searchlight était également exercé dans le cadre du même placement, alors le nombre restant d'actions pouvant être incluses dans le placement sera réparti entre les actionnaires vendeurs de Searchlight et l'actionnaire vendeur des fondateurs sur une base proportionnelle ou selon toute autre proportion dont peuvent convenir ces vendeurs, ou (B) si aucun droit d'inscription d'entraînement de Searchlight n'est exercé par un actionnaire

vendeur de Searchlight dans le cadre du même placement, alors le nombre restant d'actions pouvant être incluses dans le placement sera attribué à l'actionnaire vendeur des fondateurs. Toutefois, si l'actionnaire vendeur des fondateurs exerce un droit d'inscription d'entraînement des fondateurs dans le cadre d'un placement découlant d'un placement sur demande lancé par un actionnaire vendeur de Searchlight, et si ce placement est réalisé dans le cadre d'une prise ferme et le chef de file établit que le nombre total d'actions devant être incluses dans ce placement devrait être limité pour certaines raisons prescrites, les actions devant être incluses dans le placement seront d'abord réparties entre les actionnaires vendeurs de Searchlight et l'actionnaire vendeur des fondateurs sur une base proportionnelle, ou selon toute autre proportion dont peuvent convenir ces vendeurs, et Roots n'aura pas le droit de participer au placement, à moins que le nombre total d'actions devant être incluses dans le placement ne corresponde, en entier, au nombre d'actions des actionnaires vendeurs de Searchlight et de l'actionnaire vendeur des fondateurs dont l'inclusion dans le placement a été exigée, auquel cas Roots pourra participer au placement selon un montant ne pouvant être supérieur à la différence entre (i) le nombre total d'actions devant être vendues par les actionnaires vendeurs de Searchlight et par l'actionnaire vendeur des fondateurs dans le cadre du placement, et (ii) le nombre maximal d'actions qui devraient être incluses dans ce placement selon la détermination du chef de file.

Le droit d'inscription d'entraînement des fondateurs pourra être exercé à tout moment après la période de blocage de 180 jours, pourvu que l'actionnaire vendeur des fondateurs (y compris les membres de son groupe autorisés) ait la propriété ou le contrôle d'au moins 10 % de nos actions en circulation (sur une base non diluée) au moment de l'exercice. Toutes les dépenses associées à un placement d'entraînement des fondateurs dans le cadre d'un appel public à l'épargne lancé par un actionnaire vendeur de Searchlight ou par Roots, selon le cas, y compris les frais payables relativement à l'admissibilité des actions, les frais et dépenses des conseillers juridiques et des auditeurs et l'ensemble des coûts engagés dans le cadre de la préparation, de la traduction, de l'impression et de la transmission, seront prises en charge par Roots (sauf que la rémunération des preneurs fermes applicable à la vente d'actions par les actionnaires vendeurs de Searchlight et par l'actionnaire vendeur des fondateurs sera prise en charge par les actionnaires vendeurs de Searchlight et par l'actionnaire vendeur des fondateurs sur une base proportionnelle en fonction du nombre d'actions vendues par chacun). Aux termes de la convention de droits des investisseurs, Roots indemnisera l'actionnaire vendeur des fondateurs pour toute information fautive ou trompeuse contenue dans un prospectus en vertu duquel des actions détenues par l'actionnaire vendeur des fondateurs sont placées (autrement qu'à l'égard de toute information fournie par l'actionnaire vendeur des fondateurs, concernant l'actionnaire vendeur des fondateurs, pour inclusion dans le prospectus) et l'actionnaire vendeur des fondateurs indemnisera Roots pour toute information fournie par l'actionnaire vendeur des fondateurs, concernant l'actionnaire vendeur des fondateurs, pour inclusion dans le prospectus. Dans l'éventualité où les actionnaires vendeurs de Searchlight participent aussi au placement, les actionnaires vendeurs de Searchlight et l'actionnaire vendeur des fondateurs s'indemniseront mutuellement pour toute information fautive ou trompeuse contenue dans le prospectus applicable en ce qui concerne l'information relative uniquement à la partie visée et fournie à Roots pour inclusion dans le prospectus. En aucun cas Roots n'aura l'obligation d'inscrire les actions en vertu de la Loi de 1933 aux termes des droits d'inscription.

Durée

Les droits devant être octroyés aux actionnaires vendeurs aux termes de la convention de droits des investisseurs s'éteindront, dans le cas de l'actionnaire vendeur visé, à la première date à laquelle cet actionnaire vendeur cesse d'avoir la propriété ou le contrôle d'au moins 10 % de toutes nos actions émises et en circulation (sur une base non diluée). En outre, la convention de droits des investisseurs prendra fin à la première des éventualités suivantes à survenir : a) la date de sa résiliation sur entente écrite des actionnaires vendeurs et de notre part; b) notre dissolution ou notre liquidation.

DESCRIPTION DES DETTES IMPORTANTES

Le 1^{er} décembre 2015, nous avons conclu une convention de crédit avec un syndicat de prêteurs comprenant des membres du groupe de TD et de Scotia Capitaux Inc., laquelle a été modifiée le 19 avril 2017 et le 6 septembre 2017 (dans sa version modifiée, la « **convention de crédit** »). La convention de crédit est composée (i) d'une facilité de crédit renouvelable de 50 millions de dollars portant intérêt conformément au multiple d'endettement variable (au sens attribué à ce terme ci-après) et venant à échéance le 6 septembre 2022 (la « **facilité de crédit renouvelable** ») et (ii) d'une facilité de crédit à terme d'environ 100 millions de dollars portant intérêt conformément au multiple d'endettement variable et venant à échéance le 6 septembre 2022 (la « **facilité de crédit à terme** » et, conjointement avec la facilité de crédit renouvelable, les « **facilités de crédit** »). La convention de crédit comporte une option accordéon pour un montant de 25 millions de dollars. Les facilités de crédit portent intérêt conformément au type d'emprunt contracté, le taux d'intérêt pouvant être fondé sur un taux de référence du taux de base américain ou du taux préférentiel canadien, majoré d'une marge qui varie de 100 à 225 points de base, ou sur le taux LIBOR ou le taux des acceptations bancaires, majoré d'une marge qui varie de 200 à 325 points de base. Les marges applicables sont calculées à partir de notre ratio d'endettement de premier rang, de la manière suivante : (i) dans l'éventualité où le taux de base américain ou un taux préférentiel canadien est utilisé, les marges varient de 100 points de base à moins de 2,0x, à 225 points de base à au moins 3,5x, et (ii) dans l'éventualité où le taux LIBOR ou le taux des acceptations bancaires est utilisé, les marges varient de 200 points de base à moins de 2,0x, à 325 points de base à au moins 3,5x (le « **multiple d'endettement variable** »). Au 17 octobre 2017, l'encours total des facilités de crédit s'élevait à environ 121 millions de dollars (21 millions de dollars aux termes de la facilité de crédit renouvelable et environ 100 millions de dollars aux termes de la facilité de crédit à terme).

La convention de crédit contient les clauses restrictives habituelles pour les facilités de cette nature, notamment des clauses qui limitent la capacité de Roots, sous réserve de certaines exceptions, à contracter des dettes, grever ses actifs d'une charge, fusionner ou se regrouper avec d'autres sociétés, procéder à sa liquidation ou dissolution, transférer, louer ou autrement aliéner la totalité ou la quasi-totalité de ses actifs, réaliser des ventes d'actifs pour plus de 10 millions de dollars par exercice (ou un total de 25 millions de dollars pendant la durée de la convention de crédit), déclarer ou verser des dividendes en espèces à l'extérieur du groupe partie à la relation de crédit, se lancer dans une vaste entreprise autre que les vêtements de mode, modifier ses documents organisationnels, faire des investissements ou des acquisitions, consentir ou obtenir des prêts ou des avances, donner des garanties, faire des paiements assujettis à des restrictions, conclure des opérations avec des membres de son groupe, rembourser des dettes ou conclure des conventions restrictives. En plus du ratio d'endettement de premier rang, la convention de crédit prévoit un ratio d'endettement total (actuellement de 4,5x, diminuant pour atteindre 4,0x au 31 juillet 2019) et un ratio de couverture des charges fixes de 1,25x. Roots respecte actuellement tous les engagements prévus à la convention de crédit, et aucun manquement important à celle-ci ne s'est produit ni n'a fait l'objet d'une renonciation.

STRUCTURE DU CAPITAL CONSOLIDÉ

Aucun changement significatif n'a été apporté au capital-actions et au capital d'emprunt de la Société, sur une base consolidée, depuis la date des états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités de la Société pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 29 juillet 2017. Le tableau qui suit présente un résumé de la structure du capital de la Société à la date du présent prospectus. Le tableau devrait être lu à la lumière des états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités de la Société pour les périodes de 13 et de 26 semaines closes le 29 juillet 2017 figurant ailleurs dans le présent prospectus.

	Au 29 juillet 2017
(en milliers de dollars canadiens)	
Trésorerie	440 \$
Dette	
Dette bancaire	1 408
Facilité de crédit renouvelable	21 000
Facilité de crédit à terme	101 063
Frais de financement différés	(2 504)
Obligation en vertu de contrats de location-financement	1 034
Capitaux propres attribuables aux actionnaires	
Capital-actions	195 994
Surplus d'apport	678
Résultats non distribués (déficit accumulé)	(23 632)
Cumul des autres éléments du résultat global	(1 548)
Total des capitaux propres attribuables aux actionnaires	171 492
Total des capitaux propres	171 492
Total de la structure du capital	293 493

OPTIONS D'ACHAT D'ACTIONS

Le tableau suivant présente le nombre total d'options d'achat d'actions qui seront en cours après le placement, suivant la prise d'effet des modifications du capital antérieures à la clôture (par suite desquelles toutes nos options en cours deviendront des options d'achat d'actions) :

Catégorie	Nombre d'options d'achat d'actions	Prix d'exercice ⁽²⁾	Date d'expiration
<i>Ancien régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres, ancien régime d'options d'achat d'actions à l'intention des employés et régime général⁽³⁾</i> ..	2 883 360 ⁽¹⁾	5,48 \$	De 2026 à 2028
Tous nos hauts dirigeants et administrateurs, actuels et anciens, en tant que groupe (5 au total)	390 890	6,26 \$	2028
Tous nos autres employés, actuels et anciens, en tant que groupe	3 274 250	5,58 \$ ⁽⁴⁾	De 2026 à 2028
Total			

Notes :

- (1) Comprend 260 649 options qui seront émises à certains des membres de la haute direction visés (au sens attribué à ce terme aux présentes), dans le cadre du régime général et à la réalisation du placement, à un prix d'exercice égal au prix d'offre.
- (2) Représente le prix d'exercice moyen pondéré de toutes les options d'achat d'actions en cours, qu'elles soient acquises ou non.
- (3) Les actions sous-jacentes à environ 88,1 % de toutes les options en cours attribuées aux termes de l'ancien régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres, de l'ancien régime d'options d'achat d'actions à l'intention des employés et du régime général seront assujetties à une restriction contractuelle à la libre cession de 180 jours. La tranche restante de 11,9 % de nos options en cours ne pourront commencer à être acquises qu'un an après la clôture. Se reporter à la rubrique « Mode de placement – Conventions de blocage ».
- (4) Toutes les options en cours attribuées aux termes de l'ancien régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres et de l'ancien régime d'options d'achat d'actions à l'intention des employés sont dans le cours.

Une description de nos régimes de rémunération à base de titres de capitaux propres figure à la rubrique « Rémunération de la haute direction – Éléments de la rémunération – Régimes incitatifs à long terme ».

VENTES ANTÉRIEURES

Le tableau suivant indique les émissions de nos actions de catégorie A, de nos actions de catégorie B, de nos actions de catégorie C ou de titres convertibles en actions de catégorie A, en actions de catégorie B ou en actions de catégorie C au cours des 12 mois précédant la date du présent prospectus. Suivant la prise d'effet des modifications du capital antérieures à la clôture, les options d'achat d'actions de catégorie C prévues par l'ancien régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres et l'ancien régime d'options d'achat d'actions à l'intention des employés deviendront des options d'achat d'actions. Se reporter aux rubriques « Description du capital-actions – Modifications du capital antérieures à la clôture », « Rémunération de la haute direction – Éléments de la rémunération – Régimes incitatifs à long terme » et « Options d'achat d'actions ».

Date d'émission	Type de titre	Nombre de titres émis	Prix d'émission/ d'exercice par titre	Rajustés pour les modifications antérieures à la clôture	
				Nombre de titres émis	Prix d'émission/ d'exercice par titre
12 décembre 2016	Options d'achat d'actions de catégorie C	694 575	1,15 \$	148 772	5,37 \$
7 juin 2017	Options d'achat d'actions de catégorie C	2 325 000	1,34 \$	497 986	6,26 \$
7 juin 2017	Unités d'actions incessibles	74 627	1,34 \$	15 985	6,26 \$

ADMINISTRATEURS ET MEMBRES DE LA HAUTE DIRECTION

Le tableau suivant présente certains renseignements sur nos administrateurs et membres de la haute direction à la clôture⁽¹⁾ :

Non, province ou État et pays de résidence	Poste/Titre	Fonctions principales
Erol Uzumeri Ontario, Canada	Administrateur, président du conseil ⁽²⁾⁽³⁾	Associé fondateur, Searchlight Capital Partners, L.P.
Eric Zinterhofer New York, États-Unis	Administrateur	Associé fondateur, Searchlight Capital Partners, L.P.
Joel Teitelbaum Québec, Canada	Administrateur ⁽²⁾⁽⁴⁾	Chef de la direction, iStore Inc.
Dale H. Lastman Ontario, Canada	Administrateur principal ⁽³⁾⁽⁴⁾⁽⁵⁾	Président du conseil et associé chez Goodmans LLP
Gregory David Ontario, Canada	Administrateur ⁽³⁾⁽⁴⁾⁽⁵⁾	Chef de la direction, GRI Capital Inc.
Richard P. Mavrincac Ontario, Canada	Administrateur ⁽²⁾⁽⁴⁾⁽⁵⁾	Consultant
Jim Gabel Ontario, Canada	Administrateur, président et chef de la direction ⁽⁵⁾	Président et chef de la direction, Roots
Jim Rudyk Ontario, Canada	Chef des finances	Chef des finances, Roots
Priscilla Shum Ontario, Canada	Chef de la mise en marché	Chef de la mise en marché, Roots
Almira Cuizon Ontario, Canada	Vice-présidente, Activités de vente au détail	Vice-présidente, Activités de vente au détail, Roots
James Connell Ontario, Canada	Vice-président, Cybercommerce et commercialisation	Vice-président, Cybercommerce et commercialisation, Roots

Notes :

- (1) À l'heure actuelle, Phillip Bacal et Meghan Roach, directeurs de Searchlight Capital Partners, L.P., et Don Green et Michael Budman, fondateurs, sont tous des administrateurs de la Société. MM. Bacal, Green et Budman et M^{me} Roach démissionneront du conseil avec prise d'effet à la clôture. MM. Bacal, Green et Budman et M^{me} Roach assumeront tous la responsabilité d'administrateur aux termes du présent prospectus.
- (2) Membre de notre comité d'audit.
- (3) Membre de notre comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature.
- (4) Administrateur indépendant pour les besoins du *Règlement 58-101 sur l'information concernant les pratiques en matière de gouvernance* (le « **Règlement 58-101** ») des Autorités canadiennes en valeurs mobilières. Se reporter à la rubrique « – Gouvernance – Indépendance des administrateurs ».
- (5) Sera nommé en tant qu'administrateur à la clôture et n'assumera pas la responsabilité d'administrateur aux termes du présent prospectus.

Renseignements biographiques au sujet des administrateurs et des hauts dirigeants à la clôture

Erol Uzumeri (48 ans) – M. Uzumeri est associé fondateur de Searchlight Capital Partners, L.P., et conjointement responsable de la supervision des activités de la société, aux côtés des deux autres associés fondateurs. M. Uzumeri est membre de notre conseil depuis décembre 2015. M. Uzumeri est actuellement président du conseil des Aliments M&M. Avant de cofonder Searchlight en 2010, M. Uzumeri était responsable des capitaux privés pour le Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario. M. Uzumeri est membre du conseil de la Sick Kids Hospital Foundation. M. Uzumeri est titulaire d'un baccalauréat ès sciences spécialisé en génie industriel de l'Université de Toronto et d'une maîtrise ès sciences en finance de la London Business School.

Eric Zinterhofer (46 ans) – M. Zinterhofer est associé fondateur de Searchlight Capital Partners, L.P., et conjointement responsable de la supervision des activités de la société, aux côtés des deux autres associés fondateurs. M. Zinterhofer est membre de notre conseil depuis décembre 2015. M. Zinterhofer est membre du conseil de One Sixty Over Ninety LLC, de General Communications, Inc., de Hemisphere Media Group, Inc., de Liberty Cable Vision of Puerto Rico et de TouchTunes Interactive Networks, Inc. En outre, M. Zinterhofer est actuellement membre du conseil de Charter Communications, Inc. à titre d'administrateur indépendant principal. Avant de cofonder Searchlight en 2010, M. Zinterhofer était associé principal chez Apollo Management, L.P. à New York. M. Zinterhofer a obtenu avec distinction un baccalauréat spécialisé en économie et en histoire européenne de l'Université de Pennsylvanie et a obtenu une maîtrise en administration des affaires de la Harvard Business School.

Joel Teitelbaum (51 ans) – M. Teitelbaum est actuellement président du conseil et chef de la direction d'iStore Inc., un concédant de licences dans le commerce de gros et de détail d'accessoires électroniques et technologiques personnels. Il occupe ce poste depuis 2010. Auparavant, M. Teitelbaum a été président de La Senza International, maintenant une filiale de L Brands Inc., de 1998 à 2010. En 1994, M. Teitelbaum a lancé, au Royaume-Uni, la marque La Senza, pour laquelle il est demeuré directeur général jusqu'en 1998. Au début de sa carrière, M. Teitelbaum a occupé divers postes au sein de la haute direction de Dylex Limited, notamment pour leur division Club Monaco. M. Teitelbaum est membre de notre conseil depuis avril 2017. M. Teitelbaum est titulaire d'un diplôme d'études générales du Marianopolis College à Montréal, au Québec. Il a également suivi des cours au baccalauréat en économie de l'Université Concordia à Montréal, au Québec.

Dale H. Lastman (60 ans) – M. Lastman est président du conseil et associé chez Goodmans LLP. Il pratique en droit des sociétés, droit commercial et droit des valeurs mobilières et agit comme conseiller dans le cadre d'offres publiques, de fusions et acquisitions, et de restructurations d'entreprises. Il est administrateur de Maple Leaf Sports & Entertainment Ltd., en plus d'être gouverneur suppléant de la LNH et de la NBA et gouverneur des Argonauts de Toronto pour la LCF. M. Lastman siège également aux conseils du Fonds de placement immobilier RioCan et de la Fondation de CAMH. Il s'est vu décerner le grade de détective honoraire par le Service de police de Toronto et a été nommé par le ministre de la Défense nationale à titre de capitaine honoraire de la Marine royale canadienne en 2014. M. Lastman a précédemment été membre de notre conseil, de décembre 2015 à mars 2017.

Gregory David (49 ans) – M. David est chef de la direction de GRI Capital Inc., une société privée de gestion de placements, et travaille pour cette société et les membres de son groupe depuis 2003.

De 2000 à 2003, M. David a fourni des services-conseils financiers et stratégiques à des sociétés fermées et ouvertes. De 1998 à 2000, il a travaillé pour Claridge Inc. et, de 1996 à 1998, pour McKinsey & Co. En outre, M. David est actuellement membre du conseil de Dollarama Inc., poste qu'il occupe depuis 2004. M. David est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université Queen's, d'un baccalauréat en common law et d'un baccalauréat en droit civil de l'Université McGill et d'une maîtrise en administration des affaires avec distinction de la Harvard Business School.

Richard P. Mavrincac (64 ans) – M. Mavrincac a été chef des finances de George Weston limitée et vice-président directeur de Compagnies Loblaw limitée de 2003 à 2007. M. Mavrincac a débuté sa carrière auprès des Compagnies Loblaw limitée en 1982 et y a occupé divers postes au sein de la haute direction financière. En 1996, il a occupé le poste de premier vice-président pour George Weston limitée et Les Compagnies Loblaw limitée. M. Mavrincac est actuellement membre du conseil de TerrAscend Corp. M. Mavrincac est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université de Toronto et est comptable professionnel agréé.

Jim Gabel (55 ans) – M. Gabel est actuellement président et chef de la direction de Roots, poste qu'il occupe depuis février 2016. Avec prise d'effet à la clôture du placement, M. Gabel sera également nommé au conseil. M. Gabel possède plus de 25 années d'expérience dans le secteur de la chaussure et du vêtement. Avant d'entrer au service de Roots, M. Gabel a été président de The Performance Group et dirigeant de Wolverine World Wide de 2014 à 2016, où il supervisait les marques de Saucony, de Merrell et de Chaco et était globalement responsable de 1 milliard de dollars américains en produits des activités ordinaires. Auparavant, M. Gabel a occupé un certain nombre de postes au sein de la haute direction du Groupe adidas de 2008 à 2014, notamment celui de président du Groupe adidas Canada et de président de Reebok Amérique du Nord. M. Gabel est actuellement membre des conseils d'administration de Keg Restaurants Ltd. et de la Fondation Terry Fox. M. Gabel est titulaire d'un baccalauréat en administration des affaires de l'Université Wilfrid Laurier.

Jim Rudyk (51 ans) – M. Rudyk est actuellement chef des finances de Roots, poste qu'il occupe depuis janvier 2016. M. Rudyk est un cadre financier expérimenté et aguerri, comptant plus de 25 années d'expérience financière et ayant l'habitude d'appuyer des plans de croissance ambitieux. Avant d'entrer au service de Roots, M. Rudyk a été, de 2009 à 2015, chef des finances de Shred-It International, où il a joué un rôle déterminant dans la croissance de la société, ses produits des activités ordinaires étant passés d'environ 200 millions de dollars à plus de 700 millions de dollars, et dans son expansion pour l'établir dans plus de 17 pays partout dans le monde. De 2004 à 2009, il également occupé le poste de chef des finances et de chef de l'exploitation de Canada Cartage Systems Limited. M. Rudyk est titulaire d'un baccalauréat ès arts et d'une maîtrise en comptabilité de l'Université de Waterloo. M. Rudyk est expert-comptable agréé et a obtenu le titre IAS.A de l'Institut des administrateurs de sociétés.

Priscilla Shum (51 ans) – M^{me} Shum est actuellement chef de la mise en marché de Roots, poste qu'elle occupe depuis avril 2016. M^{me} Shum possède 25 années d'expérience dans la mise en marché et le développement de produits au sein du secteur de la vente au détail. Avant d'entrer au service de Roots, M^{me} Shum a été vice-présidente de la mise en marché et du développement de produits chez Joe Fresh de 2005 à 2015, et a été consultante en mise en marché auprès de NY Brands de septembre 2015 à janvier 2016. En outre, M^{me} Shum a passé plus de cinq ans à contribuer au développement de produits chez Club Monaco, et elle a occupé divers postes de haute direction dans les secteurs du développement de produits et de la mise en marché au Canada. M^{me} Shum est titulaire d'un baccalauréat en arts appliqués de l'Université Ryerson.

Almira Cuizon (44 ans) – M^{me} Cuizon est actuellement vice-présidente, Activités de vente au détail de Roots, poste qu'elle occupe depuis décembre 2016. Avant d'être recrutée par Roots, M^{me} Cuizon était vice-présidente, Stratégie de vente et développement des affaires chez Holt Renfrew & Co., Limited, poste qu'elle a occupé de mai 2016 à décembre 2016. Auparavant, de 2007 à 2016, elle a travaillé chez Guess Inc., où elle a occupé divers postes, notamment celui de directrice des ventes pour Guess et Marciano Canada. M^{me} Cuizon possède plus de 25 années d'expérience dans la direction d'activités de vente au détail. M^{me} Cuizon est titulaire d'un baccalauréat ès arts de l'Université Brock.

James Connell (42 ans) – M. Connell est actuellement vice-président, Cybercommerce et commercialisation de Roots, poste qu'il occupe depuis 2011. À ce titre, M. Connell est chargé de diriger les efforts de commercialisation et de cybercommerce chez Roots en mettant l'accent sur les partenariats, la loyauté et la commercialisation non traditionnelle et numérique. M. Connell est entré au service de Roots il y a de cela plus de 15 ans et a occupé au sein de l'organisation un certain nombre de postes, principalement axés sur les secteurs du cybercommerce, de la commercialisation et des ventes directes aux consommateurs. M. Connell a joué un rôle déterminant dans le lancement de notre plateforme de cybercommerce en 1999.

Équipe de cadres supérieurs non-membres de la direction

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

Alex Jones (38 ans) – M. Jones est actuellement vice-président, Immobilier de Roots, poste qu'il occupe depuis novembre 2016. M. Jones possède plus de 15 années d'expérience dans le crédit-bail immobilier pour le secteur de la vente au détail. Avant d'entrer au service de Roots, M. Jones était responsable de la stratégie et des activités liées à la location et au développement dans divers marchés du Canada. M. Jones a occupé des postes auprès de certains des plus importants propriétaires d'immeubles commerciaux du Canada, notamment le poste de directeur de la location chez Cadillac Fairview et Oxford Properties et celui de gestionnaire principal de la location chez Ivanhoe Cambridge. M. Jones est titulaire d'un baccalauréat ès arts de l'Université Wilfrid Laurier.

Michelle Lettner (44 ans) – M^{me} Lettner est actuellement vice-présidente, Ressources humaines de Roots, poste qu'elle occupe depuis juin 2015. M^{me} Lettner possède plus de 20 années d'expérience en ressources humaines. Avant d'entrer au service de Roots, M^{me} Lettner a été directrice des ressources humaines de Target Canada de 2012 à 2015 et directrice des ressources humaines de BMW Canada de 1997 à 2012. M^{me} Lettner est titulaire d'un baccalauréat ès arts en psychologie de l'Université Carleton, d'une maîtrise en éducation des adultes de l'Université de Calgary et d'un agrément en ressources humaines du Seneca College.

Melinda McDonald (48 ans) – M^{me} McDonald est actuellement vice-présidente, Vente en gros et expansion des affaires de Roots. M^{me} McDonald est entrée au service de Roots en 1997 et a occupé des postes cadres de plus en plus importants au sein de l'organisation au cours des 20 dernières années. M^{me} McDonald est chargée de diriger nos relations de partenariats à l'échelle internationale et les démarches liées aux licences, en mettant l'accent sur la croissance continue du partenariat avec notre exploitant régional d'établissements de ventes au détail à Taïwan et en Chine et, à plus long terme, en bâtissant des partenariats afin de pénétrer de nouveaux marchés internationaux.

Karl Kowalewski (63 ans) – M. Kowalewski est actuellement vice-président, Fabrique de cuir de Roots, poste qu'il occupe depuis 2013. M. Kowalewski possède plus de 40 années d'expérience dans la conception, le développement, la fabrication et l'approvisionnement d'articles de cuir. Il est entré au service de Roots en 1973 à titre de directeur du développement des articles de cuir, poste qu'il a occupé de 1973 à 2013.

Actionnariat

Immédiatement après la réalisation du placement, nos administrateurs et membres de la haute direction devraient avoir la propriété véritable ou le contrôle, en tant que groupe, directement ou indirectement, de 267 741 actions, représentant environ 0,6 % de nos actions émises et en circulation (sur une base non diluée). Ce pourcentage ne tient pas compte de 20 010 887 actions, représentant environ 47,7 % de nos actions émises et en circulation, qui seront détenues en propriété véritable par les actionnaires vendeurs de Searchlight immédiatement après la clôture du placement, dans l'hypothèse où l'option de surallocation n'est pas exercée. MM. Uzumeri et Zinterhofer, administrateurs de la Société, sont gestionnaires de Searchlight Capital Partners II GP, LLC, le commandité de Searchlight Capital Partners II GP, L.P., qui est le commandité de chacun des actionnaires vendeurs de Searchlight. MM. Uzumeri et Zinterhofer déclarent

chacun ne pas être propriétaires véritables des actions détenues par les actionnaires vendeurs de Searchlight. Se reporter à la rubrique « Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs ».

Amendes ou sanctions

Aucun des administrateurs ou des membres de la haute direction de la Société et, à sa connaissance, aucun actionnaire détenant un nombre suffisant de titres pour avoir une incidence importante sur le contrôle de la Société, ne s'est vu imposer une amende ou sanction par un tribunal en vertu de la législation en valeurs mobilières ou par une autorité en valeurs mobilières, ni n'a conclu un règlement à l'amiable avec celle-ci, ni ne s'est vu imposer toute autre amende ou sanction par un tribunal ou un organisme de réglementation qui serait susceptible d'être considérée comme importante par un investisseur raisonnable ayant à prendre une décision d'investissement.

Faillites personnelles

Aucun des administrateurs ou des membres de la haute direction de la Société et, à sa connaissance, aucun actionnaire détenant un nombre de titres suffisant pour avoir une incidence importante sur le contrôle de la Société, n'a, au cours des 10 années précédant la date du présent prospectus, fait faillite, fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, fait l'objet ni n'a été à l'origine d'une procédure judiciaire, d'un concordat ou d'un compromis avec des créanciers, ou s'est vu nommer un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite afin de détenir ses actifs.

Interdictions d'opérations et faillites de sociétés

Aucun des administrateurs ou des membres de la haute direction de la Société et, à sa connaissance, aucun actionnaire détenant un nombre de titres suffisant pour avoir une incidence importante sur le contrôle de la Société, n'est, à la date du présent prospectus, ni n'a été au cours des 10 années précédant la date du présent prospectus, a) administrateur, chef de la direction ou chef des finances d'une société qui a fait l'objet d'une ordonnance pendant que l'administrateur ou le membre de la haute direction exerçait les fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef des finances, b) a fait l'objet d'une ordonnance qui a été délivrée après que l'administrateur ou le membre de la haute direction a cessé d'exercer les fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef des finances et qui découlait d'un événement survenu pendant qu'il exerçait ces fonctions, ou c) administrateur ou membre de la haute direction d'une société qui, pendant que l'administrateur ou le membre de la haute direction exerçait cette fonction ou dans l'année suivant la cessation de cette fonction, a fait faillite, fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, fait l'objet ou été à l'origine d'une procédure judiciaire, d'un concordat ou d'un compromis avec des créanciers, s'est vu nommer un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite afin de détenir ses actifs. Pour les besoins du présent paragraphe, « ordonnance » s'entend d'une interdiction d'opérations, d'une ordonnance assimilable à une interdiction d'opérations, ou d'une ordonnance qui refuse à la société visée le droit de se prévaloir d'une dispense prévue par la législation en valeurs mobilières qui est en vigueur, dans chaque cas, pendant plus de 30 jours consécutifs.

Gouvernance

Nous reconnaissons que la bonne gouvernance joue un rôle important dans notre succès global et dans l'accroissement de la valeur actionnariale, si bien que nous adopterons certaines politiques et pratiques de gouvernance à la clôture du présent placement. Le texte qui suit présente notre philosophie en matière de gouvernance.

Composition de notre conseil et de ses comités

Selon nos statuts, notre conseil doit être composé d'au moins trois et d'au plus 15 administrateurs, selon ce que décident les administrateurs. Après la réalisation du placement, notre conseil sera constitué de 7 administrateurs, la majorité d'entre eux étant considérés comme indépendants aux termes de la législation en valeurs mobilières du Canada et tous sauf un sont des résidents canadiens. En vertu de la LCSA, un administrateur peut être destitué avec ou sans motif par une résolution adoptée à la majorité

simple des voix exprimées par les actionnaires habiles à voter présents ou représentés par procuration à une assemblée des actionnaires. Les administrateurs seront élus par les actionnaires à chaque assemblée annuelle, et leurs mandats prendront fin à la clôture de l'assemblée annuelle suivante ou à la nomination ou à l'élection de leurs remplaçants respectifs.

Certains aspects de la composition et du fonctionnement de notre conseil sont régis par la convention de droits des investisseurs. Se reporter également à la rubrique « Conventions avec les principaux actionnaires – Convention de droits des investisseurs – Droits de sélection des administrateurs ». Notre comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature choisira les candidats aux postes d'administrateur à proposer aux actionnaires conformément aux dispositions légales applicables, à la convention de droits des investisseurs et aux règles qui le régissent. Se reporter également à la rubrique « – Comités de notre conseil – Comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature ».

Indépendance des administrateurs

Selon le Règlement 58-101, pour être considéré comme indépendant, un administrateur doit répondre aux critères du *Règlement 52-110 sur le comité d'audit* (le « **Règlement 52-110** »), c'est-à-dire qu'il ne doit pas avoir de relation directe ou indirecte dont notre conseil pourrait raisonnablement s'attendre à ce qu'elle nuise à l'indépendance de son jugement. Selon les renseignements qu'ils ont fournis sur leurs antécédents, leurs emplois et leurs associations, notre conseil a établi que, parmi les 7 administrateurs devant être nommés à notre conseil à la clôture, Erol Uzumeri, Eric Zinterhofer et Jim Gabel ne sont pas considérés comme « indépendants » au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables en raison de leurs relations respectives avec nous ou avec Searchlight, selon le cas. Le conseil est actuellement à la recherche et a l'intention de procéder à la nomination d'un administrateur indépendant additionnel qui, au moment de sa nomination, se joindra également au comité d'audit. L'administrateur indépendant additionnel devrait entrer en poste dans l'année suivant la date du visa du prospectus définitif. Se reporter à la rubrique « Comités de notre conseil ». Certains membres de notre conseil sont également administrateurs d'autres sociétés ouvertes. Notre conseil n'a pas adopté de politique sur les liens entre les administrateurs, mais se tient au courant des postes occupés par ses membres au sein de conseils d'administration d'autres sociétés ouvertes.

Réunions des administrateurs indépendants et conflits d'intérêts

Notre conseil est d'avis que sa taille et sa structure, y compris le fait que la majorité de nos administrateurs seront indépendants à la clôture, lui permettent de s'acquitter de ses responsabilités avec toute l'indépendance de jugement requise. Il estime que cela continuera à être le cas après la clôture. Pour favoriser cette indépendance de jugement, il est prévu que les membres indépendants du conseil pourront tenir des réunions à huis clos en l'absence des membres de la direction et des administrateurs non indépendants, dans le cadre de réunions régulières du conseil. Les discussions ouvertes et franches entre les administrateurs indépendants sont favorisées par la taille relativement petite du conseil et une grande importance est accordée aux points de vue et aux avis des administrateurs indépendants. Notre conseil n'a pas nommé de président du conseil indépendant; toutefois, Dale H. Lastman sera nommé administrateur principal par le conseil et il sera responsable de veiller à ce que les administrateurs qui sont indépendants de la direction aient l'occasion de se réunir en l'absence de la direction, au besoin. L'administrateur principal sera nommé et remplacé à l'occasion par le conseil. Les discussions seront menées par l'administrateur principal, qui en fera le compte rendu au président de notre conseil ultérieurement.

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

Politique sur l'élection à la majorité

Le conseil est d'avis que chacun de ses membres doit obtenir la confiance et l'appui de nos actionnaires. À cette fin, le conseil adoptera une politique sur l'élection individuelle et à la majorité selon

laquelle les actionnaires doivent avoir la possibilité de voter, ou de s'abstenir de voter, pour chaque candidat à un poste d'administrateur séparément et, dans le cas d'une élection sans concurrent, tout candidat à un poste d'administrateur ayant récolté plus d'abstentions que de votes « pour » doit, immédiatement après l'assemblée en question, remettre sa démission au président du conseil ou, si le candidat en cause est le président du conseil, remettre sa démission à chaque membre du comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature. Toute démission que reçoit le président du conseil sera remise sans délai au comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature aux fins d'examen. Une « élection sans concurrent » s'entend d'une élection où le nombre de candidats aux postes d'administrateur est égal au nombre d'administrateurs devant être élus.

Dans de telles circonstances, le comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature doit, sans délai après la remise de la démission, mais dans tous les cas dans les 30 jours suivant l'assemblée des actionnaires, examiner l'offre de démission de l'administrateur et recommander au conseil de l'accepter ou non. Le comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature recommandera au conseil d'accepter la démission, sauf s'il existe des circonstances exceptionnelles justifiant le maintien en fonction de l'administrateur.

Le conseil donnera suite à la recommandation du comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature sans délai après sa réception et, dans tous les cas, dans les 90 jours suivant l'assemblée des actionnaires. Sauf circonstances exceptionnelles, le conseil acceptera la recommandation du comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature. Si la démission est acceptée, le conseil peut, sous réserve de la législation applicable, de nos statuts et de la convention de droits des investisseurs, nommer un nouvel administrateur pour combler la vacance créée par la démission, réduire la taille du conseil ou convoquer une assemblée des actionnaires pour élire un remplaçant. La démission prend effet au moment de son acceptation par le conseil. Nous publierons sans délai un communiqué faisant état de la décision du conseil. Si le conseil refuse une démission, le communiqué exposera tous les motifs de cette décision.

Limite à la durée du mandat des administrateurs et autres modes de renouvellement du conseil

Notre conseil n'a pas adopté de limites à la durée du mandat des administrateurs ni d'autre mode de renouvellement automatique du conseil. Au lieu d'adopter des limites officielles, des règles de départ à la retraite obligatoire à un certain âge et d'autres modes de renouvellement du conseil, le comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature veillera à ce que notre conseil soit composé de manière à offrir la composition idéale d'habiletés et d'expériences. Notre comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature procédera également à l'évaluation de notre conseil, des comités et des administrateurs pour mesurer leur efficacité et rendement. Il présentera les résultats des évaluations à notre conseil. Se reporter également à la rubrique « – Diversité ».

Mandat de notre conseil d'administration

Il incombe à notre conseil de surveiller la gestion de nos activités commerciales et de nos affaires internes. Le conseil doit notamment procurer des conseils et des orientations stratégiques à la direction. Notre conseil adoptera un mandat officiel, reproduit en annexe A, qui porte sur les obligations suivantes :

- nommer le chef de la direction;
- nommer, évaluer et former les membres de la haute direction et veiller à la planification de la relève;
- approuver les objectifs de l'entreprise que le chef de la direction doit atteindre et examiner le rendement du chef de la direction par rapport à ces objectifs;
- s'assurer de l'intégrité du chef de la direction et des autres hauts dirigeants, et voir à ce que le chef de la direction et les autres hauts dirigeants instaurent une culture propice au respect de l'intégrité dans toute l'organisation;
- examiner et approuver les plans stratégiques et plans d'entreprise de la direction.

Notre conseil adoptera une description écrite du poste de président du conseil, qui définit ses responsabilités clés, y compris en ce qui concerne l'établissement de l'ordre du jour des réunions du conseil, la présidence du conseil et des assemblées des actionnaires, le perfectionnement des administrateurs et les communications avec les actionnaires et les autorités de réglementation. Notre conseil adoptera une description écrite du poste d'administrateur principal. Se reporter à la rubrique « – Réunions des administrateurs indépendants et conflits d'intérêts ».

Notre conseil adoptera une description écrite du poste de président de chacun de nos comités, qui indiquera ses responsabilités clés, notamment en ce qui concerne l'établissement de l'ordre du jour des réunions, la présidence des réunions et la collaboration avec la direction et le comité pour voir, dans toute la mesure du possible, à son fonctionnement efficace.

Notre conseil adoptera une description écrite du poste de chef de la direction, qui établira ses responsabilités clés, notamment en ce qui concerne la direction générale de l'entreprise, la conception d'un plan stratégique et sa recommandation à notre conseil, la conception d'un plan annuel d'entreprise et du budget y afférent et la recommandation du plan à notre conseil, la supervision de la gestion quotidienne et la communication avec les actionnaires et les autorités de réglementation.

Orientation et formation continue

Après la clôture, nous mettrons en place un programme d'orientation pour les nouveaux administrateurs, qui rencontreront le président de notre conseil, l'administrateur principal, les membres de notre haute direction et notre secrétaire. Les nouveaux administrateurs recevront une orientation et une formation complètes sur la nature et le fonctionnement de Roots et de nos activités, le rôle de notre conseil et de ses comités et la contribution que chaque administrateur doit apporter. Notre comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature supervisera le programme de perfectionnement des administrateurs, qui sera conçu pour maintenir ou améliorer les compétences et habilités des administrateurs et pour veiller à ce que leur connaissance et leur compréhension de notre entreprise demeurent à jour. Il incombera au président de chaque comité de collaborer avec le comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature à la mise sur pied des programmes d'orientation et de perfectionnement des administrateurs qui ont un rapport avec le mandat de leur comité.

Code de conduite et d'éthique

Nous adopterons un code de conduite et d'éthique écrit (le « **code de conduite et d'éthique** »), qui s'appliquera à l'ensemble de nos administrateurs, dirigeants et employés. Le code de conduite et d'éthique énoncera des lignes directrices régissant le maintien de notre intégrité, de notre réputation, de notre honnêteté, de notre objectivité et de notre impartialité et de celles de nos filiales. Le code de conduite et d'éthique traitera des questions portant sur les conflits d'intérêts, la protection de nos biens, la confidentialité, le traitement équitable des actionnaires, la concurrence et les employés, les opérations d'initiés, la conformité aux lois et la dénonciation de tout comportement illégal ou contraire à l'éthique. Le code de conduite et d'éthique imposera à toute personne qu'il vise d'éviter ou de déclarer intégralement tout intérêt ou toute relation pouvant nuire à nos intérêts ou nous porter préjudice ou pouvant entraîner un conflit d'intérêts réel ou apparent. Notre conseil sera en fin de compte responsable de l'application du code de conduite et d'éthique et il en supervisera le respect par l'entremise de notre comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature. Chaque année, les administrateurs, les dirigeants et les employés seront tenus d'attester ne pas avoir enfreint le code de conduite et d'éthique. Le code de conduite et d'éthique sera déposé auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières sur SEDAR au www.sedar.com.

Comités de notre conseil

Notre conseil créera deux comités : le comité d'audit et le comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature. Tous les membres du comité d'audit seront des personnes dont notre conseil aura déterminé qu'elles sont des administrateurs indépendants, sauf pendant des périodes restreintes dans certains cas exceptionnels conformément au Règlement 52-110.

Comité d'audit

Notre comité d'audit comprendra d'abord trois administrateurs, dont chacun d'eux, selon notre conseil, possèdera les compétences financières requises au sens du Règlement 52-110 et dont deux d'entre eux, selon notre conseil, seront indépendants au sens du Règlement 52-110. Notre comité d'audit sera composé de Richard P. Mavrillac, qui agira à titre de président, de Joel Teitelbaum et d'Erol Uzumeri. En fonction de la période d'introduction progressive prévue à l'article 3.2 du Règlement 52-110, le comité d'audit sera composé exclusivement d'administrateurs indépendants pendant une période de un an à compter de la date du visa de notre prospectus définitif. Tous les membres de notre comité d'audit comprennent les principes comptables employés dans la préparation des états financiers et comptent de l'expérience dans l'application générale de ces principes comptables, et ils comprennent les contrôles et les procédures internes nécessaires à la production de l'information financière. Pour plus de renseignements sur la formation et l'expérience pertinentes de chacun des membres de notre comité d'audit, se reporter à la rubrique « – Renseignements biographiques au sujet des administrateurs et des hauts dirigeants à la clôture ». Le conseil est actuellement à la recherche et a l'intention de procéder à la nomination d'un administrateur indépendant additionnel qui, au moment de sa nomination, remplacera M. Uzumeri au sein du comité d'audit.

Notre conseil adoptera des règles écrites, reproduites à l'annexe B, précisant l'objectif, la composition, les pouvoirs et les responsabilités de notre comité d'audit, conformément au Règlement 52-110. Le comité d'audit aidera notre conseil à surveiller les éléments suivants :

- la qualité et l'intégrité de nos états financiers et de l'information connexe;
- l'indépendance, la compétence et la nomination de notre auditeur externe;
- nos contrôles et procédures d'information, nos contrôles internes sur l'information financière et la responsabilité de la direction d'évaluer et de déclarer l'efficacité de ces contrôles;
- nos processus de gestion du risque;
- la surveillance et l'examen réguliers de notre politique de dénonciation;
- les transactions entre parties liées.

Notre comité d'audit aura accès à tous nos livres, registres, installations et employés, et il pourra demander tout renseignement nous concernant qu'il juge pertinent. Il aura également le pouvoir, à son entière appréciation et à nos frais, de prendre et de faire rémunérer des conseillers juridiques, comptables ou autres, au besoin, pour l'aider à s'acquitter de ses tâches et responsabilités. Notre comité d'audit pourra également discuter directement avec le chef des finances et notre auditeur externe des questions qu'il juge utiles.

Honoraires de l'auditeur externe

Les honoraires suivants nous ont été facturés par notre auditeur externe, KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L., au cours des périodes indiquées ci-après :

	Période de 52 semaines close le 28 janvier 2017	Période allant du 14 octobre 2015 (date de constitution) au 30 janvier 2016
Honoraires d'audit ⁽¹⁾	150 000 \$	245 000 \$
Honoraires pour services fiscaux ⁽²⁾	44 000	—
Autres honoraires ⁽³⁾	15 300	—
Total des honoraires versés	<u>209 300 \$</u>	<u>245 000 \$</u>

Notes :

(1) Honoraires d'audit, sur une base capitalisée.

(2) Honoraires pour services en matière de conformité fiscale, de conseils fiscaux et de planification fiscale.

(3) Autres honoraires que ceux qui sont susmentionnés.

Comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature

Notre comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature sera d'abord composé de trois administrateurs, dont deux jugés indépendants par notre conseil, et il sera responsable de l'examen, de la surveillance et de l'évaluation de nos politiques de gouvernance, de rémunération et de mise en candidature. Notre comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature sera composé d'Erol Uzumeri, qui agira à titre de président de ce comité, de Dale H. Lastman et de Gregory David. Aucun membre de notre comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature ne sera un de nos hauts dirigeants, ce qui autorise le conseil à croire que ce comité pourra exercer ses activités en toute objectivité.

Notre conseil estime que les membres du comité de gouvernance, de la rémunération et des mises en candidature, à titre individuel et collectif, possèdent les connaissances, les compétences et l'expérience liées aux questions de gouvernance et de rémunération, y compris la gestion des ressources humaines, les questions de rémunération des dirigeants et le leadership d'affaires en général pour accomplir le mandat du comité. Tous les membres du comité de gouvernance, de la rémunération et des candidatures ont des connaissances et une expérience considérables à titre d'actuels et d'anciens dirigeants d'entreprises complexes et d'envergure et à titre de membres de conseils d'autres entités dont les titres se négocient en bourse. Pour plus de renseignements sur la formation et l'expérience pertinentes de chacun des membres de notre comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature, y compris en ce qui concerne plus particulièrement la rémunération de hauts dirigeants, se reporter à la rubrique « – Renseignements biographiques au sujet des administrateurs et des hauts dirigeants à la clôture ».

Notre conseil adoptera des règles écrites précisant l'objectif, la composition, les pouvoirs et les responsabilités de notre comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature, conformément aux lignes directrices en matière de gouvernance. Notre comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature a pour objectif d'aider notre conseil à faire ce qui suit :

- nommer, évaluer le rendement et fixer la rémunération de nos hauts dirigeants;
- recruter, former et fidéliser notre haute direction;
- maintenir des systèmes et des processus de gestion du talent et de planification de la relève de notre haute direction;
- concevoir la structure de rémunération de notre haute direction, y compris les salaires, les régimes incitatifs annuels et à long terme comportant des émissions d'actions et d'autres primes fondées sur des titres de capitaux propres;
- élaborer des mécanismes visant à définir et à atténuer les risques suscités par nos politiques et pratiques de rémunération;
- évaluer la rémunération de nos administrateurs;
- élaborer des régimes de retraite et d'épargne;
- élaborer nos lignes directrices et nos principes en matière de gouvernance et veiller à la supervision de la gouvernance;
- trouver des candidats aptes à siéger à notre conseil et superviser leur recrutement;
- passer en revue la structure, la composition et les règles des comités du conseil;
- évaluer le rendement et l'efficacité de notre conseil et de ses comités.

Notre comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature sera chargé d'élaborer et d'appliquer des procédures permettant d'évaluer le rendement et l'efficacité de notre conseil et de ses comités et la contribution de chacun des membres du conseil. Notre comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature prendra également des mesures raisonnables pour évaluer annuellement le rendement et l'efficacité de notre conseil, des comités du conseil, des membres des comités, du président du conseil et de chacun des comités. L'évaluation portera, notamment, sur

l'indépendance de chaque administrateur, les compétences personnelles de chacun des administrateurs et du conseil en général, ainsi que les compétences financières de chaque administrateur. Notre conseil recevra et examinera les recommandations de notre comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature en ce qui concerne le rendement et l'efficacité de notre conseil, des comités du conseil, des membres des comités, du président du conseil et de chacun des comités. Pour trouver de nouveaux candidats pour siéger à notre conseil, le comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature tiendra compte des compétences et des habiletés que notre conseil, dans son ensemble, devrait posséder et évaluera les compétences et les habiletés que chaque administrateur actuel possède, en tenant compte de notre conseil dans son ensemble, et de la personnalité et des autres qualités de chaque administrateur, puisque celles-ci peuvent en fin de compte déterminer la dynamique du conseil. Notre comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature sera également chargé des programmes et d'orientation et de formation continue de nos administrateurs. Se reporter à la rubrique « – Orientation et formation continue ».

Par le passé, notre conseil a approuvé la rémunération de notre chef de la direction de même que, sur recommandation du chef de la direction, celle de nos autres hauts dirigeants, y compris les membres de la haute direction visés (au sens attribué à ce terme aux présentes). En vue de devenir une société ouverte, notre conseil pourra adopter certaines modifications du régime de rémunération actuel des hauts dirigeants. Toutes ces modifications sont conditionnelles à la réalisation du placement. La rémunération qui devrait être versée aux membres de la haute direction visés pour notre premier exercice en tant que société ouverte est présentée à la rubrique « Rémunération de la haute direction – Tableau sommaire de la rémunération ».

De plus amples renseignements sur le processus d'établissement de la rémunération de la haute direction figurent à la rubrique « Rémunération de la haute direction ».

Diversité

Nous croyons que la diversité au sein du conseil d'administration garantit une pluralité de points de vue qui favorise le bon fonctionnement du conseil. Nous recherchons la diversité dans les compétences, l'expérience, les perspectives, la formation, le sexe, les antécédents, la race et l'origine nationale. Les candidatures aux postes d'administrateur doivent s'appuyer sur le mérite du candidat, ses réalisations et la contribution qu'il est censé apporter au bon fonctionnement de notre conseil, de sorte que la diversité est un facteur pris en considération. Au moment de la clôture, 0 des 7 membres de notre conseil (0 %) seront des femmes. Nous avons toutefois à cœur la diversité au sein de notre conseil et nous cherchons activement à faire avancer la représentation féminine au sein de notre conseil au cours du prochain exercice, et prévoyons actuellement l'augmenter.

Nous avons recruté et sélectionné des candidats aux postes de haute direction qui affichent une grande diversité dans leur connaissance du monde des affaires, leurs qualités personnelles, leurs compétences et leur expérience. À l'heure actuelle, 2 des 5 membres de notre équipe de haute direction, soit 40 %, sont des femmes.

Actuellement, nous n'avons pas de politique officielle portant sur la représentation et la nomination des femmes à notre conseil ou à notre haute direction, car nous avons réussi à recruter et à fidéliser des administratrices et des hautes directrices qualifiées avec nos méthodes de recrutement actuelles. Nous n'avons pas adopté de cibles officielles pour la représentation hommes-femmes ou les autres facteurs de diversité en partie en raison du besoin d'évaluer chaque nomination selon un ensemble de critères souples.

Nous prévoyons que la composition de notre conseil et de notre haute direction sera représentative des critères de sélection établis par notre comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature. Il en sera ainsi grâce, notamment, à la volonté de prendre en considération les facteurs de diversité pour les postes d'administrateurs et de haute direction, à la surveillance du niveau de représentation des femmes à notre conseil et dans la haute direction, à la poursuite des efforts de recrutement de candidates qualifiées, et à notre détermination à fidéliser, à former et à promouvoir nos employés les plus talentueux dans notre organisation.

Politique en matière de divulgation

Le conseil adoptera une politique en matière de divulgation qui traite de la diffusion en temps opportun de toute information d'importance. La politique en matière de divulgation, qui fera l'objet d'un examen annuel, établit des principes servant à déterminer ce qui constitue une information importante et la façon de s'assurer que toute information importante soit communiquée au public en temps opportun afin d'éviter qu'elle soit communiquée sur une base sélective. Le conseil, directement et par l'intermédiaire de ses comités, revoit et approuve le contenu des documents contenant de l'information d'importance, y compris les états financiers consolidés annuels et intermédiaires, les prospectus, la notice annuelle, le rapport de gestion et la circulaire de sollicitation de procurations par la direction. La Société s'efforce de communiquer avec ses actionnaires au moyen de ces documents ainsi qu'au moyen de communiqués, de son site Web et de rencontres et conférences téléphoniques organisées par son service de relations avec les investisseurs.

Comité de divulgation

Un comité de divulgation, composé de membres de la haute direction de la Société, supervise la marche à suivre de la Société en matière de divulgation énoncée dans la politique en matière de divulgation. Il incombe au comité de divulgation de s'assurer de la mise en place de contrôles et procédures efficaces afin de permettre à la Société de s'acquitter de toutes ses obligations d'information continue, y compris les exigences en matière d'attestation. De plus, il incombe au comité de divulgation de s'assurer que les politiques et procédures stipulées dans l'énoncé de la politique en matière de divulgation respectent les exigences prévues par la réglementation. Notre comité d'audit sera chargé d'examiner notre divulgation d'information financière.

Assurance responsabilité des administrateurs et des dirigeants

Nos administrateurs et dirigeants et ceux de nos filiales sont couverts par notre assurance responsabilité des administrateurs et des dirigeants actuelle. En vertu de cette garantie d'assurance, nos filiales et nous serons remboursées des indemnités assurées lorsqu'un paiement est fait en vertu des dispositions d'indemnisation pour le compte de nos administrateurs et dirigeants et ceux de nos filiales, sous réserve d'une franchise pour chaque sinistre, que nous prendrons en charge. Chaque administrateur et dirigeant de notre Société et de nos filiales aura également droit au remboursement des dommages assurés qu'il subit dans l'exercice de ses fonctions et dont il n'est pas indemnisé par nous ou nos filiales. Les actes illégaux, les actes donnant lieu à un gain personnel et certains autres actes sont exclus de la garantie d'assurance.

RÉMUNÉRATION DE LA HAUTE DIRECTION

Introduction

Le texte qui suit présente les principaux éléments du programme de rémunération à l'intention des membres de la haute direction visés (les « **membres de la haute direction visés** ») de la Société. Le texte ci-après présente également certaines modifications envisagées à notre programme de rémunération, qui seraient apportées dans le cadre de la réalisation du présent placement et sous réserve de celle-ci. Pour l'exercice 2017, on prévoit que les membres de la haute direction visés seront les suivants :

- Jim Gabel, président et chef de la direction;
- Jim Rudyk, chef des finances;
- Priscilla Shum, chef de la mise en marché;
- James Connell, vice-président, Cybercommerce et commercialisation;
- Almira Cuizon, vice-présidente, Activités de vente au détail.

Analyse de la rémunération

Généralités

Nous sommes présents dans un marché hautement concurrentiel en rapide évolution. Pour réussir dans ce marché et atteindre nos objectifs financiers et commerciaux stratégiques, nous devons attirer, fidéliser et motiver une équipe de hauts dirigeants de grand talent. Notre programme de rémunération des hauts dirigeants cherche à réaliser les objectifs suivants :

- offrir des occasions de rémunération afin d'attirer et de fidéliser des hauts dirigeants talentueux, hautement efficaces et expérimentés dont les connaissances, les compétences et le rendement sont essentiels à notre succès;
- inciter notre équipe de hauts dirigeants à atteindre nos objectifs financiers et commerciaux stratégiques;
- faire concorder les intérêts de nos hauts dirigeants et ceux de nos actionnaires en rendant une assez grande partie de la rémunération directement tributaire de la valeur et de la croissance à long terme de notre entreprise;
- offrir des incitatifs qui encouragent la prise de risques justifiés par notre équipe de hauts dirigeants.

Nous offrons à nos hauts dirigeants une rémunération en espèces sous forme de salaire de base et de prime annuelle. Nous leur offrons aussi une rémunération en actions, sous forme d'options d'achat d'actions autrefois attribuées en vertu de l'ancien régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres et de l'ancien régime d'options d'achat d'actions à l'intention des employés. Dans l'avenir, nous pourrions attribuer à nos hauts dirigeants des incitatifs à long terme composés d'options d'achat d'actions, d'unités d'actions liées au rendement (« **UAR** ») et/ou d'unités d'actions incessibles (« **UAI** ») en vertu de notre nouveau régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres général (le « **régime général** »). Nous croyons que les attributions à base d'actions motivent nos hauts dirigeants à atteindre nos objectifs financiers et commerciaux stratégiques et qu'ils assurent la concordance entre leurs intérêts et les intérêts à long terme de nos actionnaires. Même si nous avons établi que notre programme actuel de rémunération des hauts dirigeants réussit efficacement à attirer et à fidéliser des hauts dirigeants talentueux, nous continuerons d'évaluer nos pratiques de rémunération pour nous assurer d'offrir des occasions de rémunération concurrentielle à notre équipe de haute direction.

Une fois que nous serons devenus une société cotée en bourse, nous continuerons d'évaluer nos principes et notre programme de rémunération en fonction des circonstances et nous continuerons de revoir la rémunération de notre équipe de hauts dirigeants chaque année. Nous réaliserons cet examen selon les principes et les objectifs susmentionnés, ainsi que d'autres facteurs pouvant devenir pertinents, comme le coût de remplacement d'un employé clé.

Processus d'établissement de la rémunération

Notre comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature sera chargé d'aider notre conseil à s'acquitter de ses responsabilités de gouvernance et de surveillance. Il supervisera nos ressources humaines, notre planification de la relève et nos politiques et pratiques en matière de rémunération. Notre comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature s'assurera également que nos politiques et pratiques de rémunération présentent un juste équilibre entre les risques et les récompenses, en fonction de notre profil de risques.

Notre conseil adoptera les règles écrites régissant notre comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature, qui préciseront ses responsabilités en ce qui concerne l'administration de nos programmes de rémunération et l'examen du niveau et de la nature de la rémunération payable à nos administrateurs et membres de la haute direction qu'il recommandera au conseil. Il incombera notamment à notre comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature d'établir des objectifs, d'évaluer le rendement et de veiller à ce que la rémunération totale versée à nos hauts dirigeants, aux employés relevant directement de notre chef de la direction et aux divers autres dirigeants et directeurs clés soit juste, raisonnable et conforme aux objectifs et aux principes de notre programme de rémunération. Se reporter

également à la rubrique « Administrateurs et membres de la haute direction – Comités de notre conseil – Comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature ».

Il est prévu que notre chef de la direction formulera chaque année des recommandations au comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature à l'égard de la rémunération des autres membres de la haute direction visés.

Le comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature se réunira annuellement afin d'examiner le programme de rémunération et de formuler des recommandations au conseil en vue de modifications, le cas échéant. Dans le cadre de cet examen annuel, le comité peut retenir les services d'un conseiller en rémunération indépendant afin d'évaluer le programme de rémunération des hauts dirigeants de la Société en fonction des pratiques du marché.

Risque lié à la rémunération des hauts dirigeants

Au cours de son examen annuel de nos politiques et pratiques de rémunération, le comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature veillera à ce que le programme de rémunération des hauts dirigeants procure un équilibre convenable des risques et des récompenses, compatible avec le profil de risque de la Société. Le comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature veillera également à ce que les pratiques de rémunération de la Société n'encouragent pas la prise de risques excessifs de la part de l'équipe de direction.

Lignes directrices en matière de propriété d'actions

Tous nos membres de la haute direction, y compris les membres de la haute direction visés, devront détenir et conserver un placement substantiel en titres de capitaux propres dans la Société afin d'harmoniser leurs intérêts avec ceux de nos actionnaires et réduire la probabilité qu'ils prennent des risques indus. Les lignes directrices en matière de propriété d'actions par les membres de la direction, qui sont décrites ci-après à la rubrique « – Lignes directrices en matière de propriété d'actions par les membres de la haute direction », prévoient des seuils minimaux en matière de propriété de titres de capitaux propres par nos membres de la haute direction, fondés sur un multiple de leur salaire de base et leur échelon au sein de la direction.

Restrictions relatives à la négociation

Tous nos hauts dirigeants, notamment les membres de la haute direction visés, les administrateurs et les employés seront assujettis à notre politique en matière de délit d'initié, qui interdira à quiconque de négocier nos titres alors qu'il est en possession de renseignements importants non divulgués sur la Société. Aux termes de cette politique, il est aussi interdit à ces personnes de conclure certains types d'opérations de couverture sur les titres de la Société, telles que les ventes à découvert et les options de vente. De plus, nous permettrons à nos hauts dirigeants, y compris les membres de la haute direction visés, de négocier les titres de la Société, y compris d'exercer des options, uniquement au cours de la période de négociation permise.

Politiques de récupération

Nous entendons adopter une politique de récupération relative aux primes annuelles et aux attributions incitatives à long terme à l'intention des hauts dirigeants, notamment les membres de la haute direction visés, qui peut être enclenchée si un haut dirigeant commet une faute qui entraîne la nécessité de retraiter nos états financiers, dans le cas où cette personne a reçu une attribution calculée en fonction de la réalisation de ces états financiers et dans le cas où l'attribution reçue aurait été moindre si les états financiers avaient été correctement rapportés. La politique de récupération pourra également être enclenchée si un haut dirigeant enfreint de manière importante les dispositions du code de conduite et d'éthique. Lorsque la politique de récupération est enclenchée, le haut dirigeant sera tenu de rembourser la totalité des paiements incitatifs qu'il a reçus au cours d'une période déterminée précédant l'événement déclencheur.

Éléments de la rémunération

Après la réalisation du placement, la rémunération de nos hauts dirigeants devrait comprendre trois principaux éléments : (i) un salaire de base; (ii) un incitatif à court terme, soit une prime annuelle, et (iii) des incitatifs à long terme en actions, composés d'options d'achat d'actions, d'UAR et/ou d'UAI attribuées à l'occasion aux termes du régime général. Les avantages accessoires et les avantages ne devraient pas constituer un élément important de la rémunération de nos hauts dirigeants.

Salaires de base

Les salaires de base constituent une source de rémunération fixe pour nos hauts dirigeants. Les salaires de base sont établis sur une base individuelle, en fonction de l'étendue des responsabilités du haut dirigeant et de son expérience antérieure. Les salaires de base sont censés être examinés tous les ans par le conseil et pourraient être augmentés si le haut dirigeant atteint ou dépasse ses objectifs individuels ou si c'est nécessaire pour en maintenir la compétitivité. Les salaires de base peuvent par ailleurs être rajustés pendant l'exercice si une promotion ou d'autres changements dans les fonctions ou responsabilités d'un haut dirigeant le justifient.

Primes annuelles

Les primes annuelles sont conçues pour encourager nos hauts dirigeants à atteindre nos objectifs commerciaux et financiers stratégiques en général et nos cibles en matière de rendement financier annuelles en particulier. Les cibles au titre des primes annuelles sont établies en pourcentage du salaire de base du haut dirigeant, qui varie en fonction de son poste. Ce pourcentage peut atteindre de 40 % à 75 % du salaire de base du haut dirigeant lorsque les cibles en matière de rendement financier sont atteintes. Sur une base individuelle, le paiement des primes annuelles sera supérieur ou inférieur au montant cible, tout dépendant de la mesure dans laquelle les cibles de rendement applicables sont atteintes. À l'heure actuelle, nous versons annuellement les primes en espèces et prévoyons continuer de le faire après le placement. Les paiements de primes devraient être établis par le conseil sur la recommandation du comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature.

Régimes incitatifs à long terme

Régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres général

À la réalisation du placement, nous mettrons en place le régime général. Le régime général offrira aux participants admissibles des possibilités de rémunération qui favoriseront la propriété de nos actions, augmenteront notre capacité à attirer, à maintenir en fonction et à motiver nos membres de la haute direction et les autres membres clés de la direction et qui les inciteront à accroître la croissance à long terme et la valeur nette réelle de notre Société conformément aux intérêts de nos actionnaires. Le texte qui suit est un résumé des éléments importants du régime général.

Administration et admissibilité

Le régime général sera administré par notre conseil, étant entendu que le conseil peut, à son gré, déléguer ses pouvoirs administratifs aux termes du régime général au comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature. Les employés de la Société et les membres de son groupe désignés pourront participer au régime général. Les administrateurs externes ne pourront pas participer au régime général.

Actions visées par le régime général et plafond de participation

Le nombre maximal d'actions qui peuvent être émises dans le cadre du régime général est de 1 679 220 actions, ce qui devrait représenter environ 4 % des actions émises et en circulation à la réalisation du placement. Les actions sous-jacentes aux options qui ont expirées ou qui ont été annulées deviendront disponibles aux fins d'émission ultérieure dans le cadre du régime général. Les actions sous-jacentes aux UAI, aux UAR et aux unités d'actions liées aux dividendes (au sens attribué à ce terme ci-après) qui ont expiré ou qui ont été annulées ou réglées en espèces ou sans émettre de nouvelles actions deviendront disponibles aux fins d'émission ultérieure dans le cadre du régime général.

Un pourcentage maximal de 5 % des actions en circulation peuvent être émises à une personne aux termes du régime général ou de tout autre mécanisme de rémunération en titres de la Société. Le nombre d'actions qui peuvent être émises à des initiés de la Société (i) au cours de toute période de un an, ou (ii) à tout moment, dans chaque cas, aux termes uniquement du régime général ou en combinaison avec tous les autres mécanismes de rémunération en titres de la Société, ne peut pas dépasser 10 % des actions en circulation.

Options

Notre conseil fixe le prix d'exercice des options, mais ce prix ne peut être inférieur à la juste valeur marchande d'une action (qui correspond au cours de clôture d'une action à la TSX le dernier jour de bourse précédant la date applicable (la « **valeur marchande** »)) à la date à laquelle l'option est octroyée. Les options seront acquises conformément au calendrier d'acquisition établi à la date d'attribution, qui devrait généralement prévoir une acquisition de 20 % à chacune des cinq premières dates d'anniversaire de la date d'attribution.

Les options doivent être exercées dans le délai fixé par notre conseil, et ce délai ne peut dépasser 10 ans après la date d'attribution. Toutefois, si la date d'expiration tombe dans un délai de 10 jours ouvrables suivant une période d'interdiction, elle sera reportée automatiquement pour tomber 10 jours ouvrables après la fin de la période d'interdiction. Le régime général prévoit également que les options expireront plus tôt si certains événements se produisent, entre autres la cessation d'emploi d'un participant.

Afin de faciliter le paiement du prix d'exercice des options, le régime général comportera un mode d'exercice sans décaissement (ce qui comprend la déduction intégrale du nombre d'actions disponibles aux fins d'émission aux termes du régime général). Le participant peut choisir de recevoir (i) une contrepartie en espèces correspondant au produit en espèces réalisé à la vente des actions sous-jacentes aux options par un courtier en valeurs mobilières sur les marchés financiers, moins le prix d'exercice global, les retenues fiscales applicables et les frais de transfert exigés par le courtier en valeurs mobilières, (ii) un nombre d'actions qui correspond au nombre d'actions sous-jacentes aux options non exercées, moins le nombre d'actions vendues par un courtier en valeurs mobilières sur les marchés financiers selon ce qui est nécessaire pour obtenir le produit en espèces correspondant au prix d'exercice global, aux retenues fiscales applicables et aux frais de transfert exigés par le courtier en valeurs mobilières, ou (iii) une combinaison de (i) et (ii).

UAI et UAR

Une UAI confère le droit d'acquérir une action ou de recevoir un paiement en espèces correspondant à la valeur marchande de cette action et est généralement acquise, le cas échéant, après une période d'emploi continu. Les UAR sont semblables aux UAI, mais leur acquisition, en totalité ou en partie, est conditionnelle à l'atteinte de critères de rendement précis pouvant être déterminés par le conseil.

Les modalités et les conditions des attributions d'UAI et d'UAR, dont le volume, le type d'attribution, la date d'octroi, les conditions d'acquisition, les périodes d'acquisition, la date de règlement et les autres modalités et conditions relatives aux attributions, seront indiquées dans la convention d'attribution du participant.

En ce qui concerne les UAR, les conditions d'acquisition en fonction du rendement peuvent comprendre le rendement financier ou opérationnel de la Société, le rendement total pour les actionnaires, des critères de rendement individuel ou d'autres critères que notre conseil peut déterminer, et qui seront mesurés pendant une période précise.

Sous réserve de la réalisation des conditions d'acquisition applicables, à la date de règlement d'une UAI ou d'une UAR, la Société soit (i) émettra le nombre d'actions nouvelles visées par l'UAI ou l'UAR et les unités d'actions liées aux dividendes connexes, soit (ii) livrera au participant une somme en espèces correspondant au nombre d'actions sous-jacentes aux UAI ou aux UAR et les unités d'actions liées aux dividendes connexes, déduction faite des retenues d'impôt applicables, multiplié par la valeur marchande à la date de règlement.

Unités d'actions liées aux dividendes

Lorsque des dividendes (sauf des dividendes en actions) sont versés sur des actions, des unités d'actions additionnelles (les « **unités d'actions liées aux dividendes** ») seront automatiquement attribuées à chaque participant qui détient des UAI ou des UAR à la date de référence relative à ces dividendes. Ce traitement ne s'applique pas aux options. Le nombre d'unités d'actions liées aux dividendes qui seront attribuées à un participant correspond au total des UAR et des UAI que le participant détenait à la date de référence pertinente, multiplié par les dividendes versés par la Société sur chaque action, puis divisé par la valeur marchande des actions à la date de versement des dividendes. Les unités d'actions liées aux dividendes attribuées à un participant seront assujetties aux mêmes conditions d'acquisition que celles qui s'appliquent aux UAI et aux UAR.

Cessation d'emploi

Sauf si notre conseil en décide autrement, dès la démission ou la cessation d'emploi d'un participant sans motif valable, tous les droits, titres et intérêts dans les attributions qui lui ont été accordées aux termes du régime général, mais qui ne sont pas acquises à la date de cessation, seront annulés. Les options acquises à la date de cessation peuvent être exercées à la première des éventualités suivantes à survenir : (i) 30 jours suivant la date de cessation d'emploi (dans le cas d'une démission) ou 90 jours suivant la date de cessation d'emploi (s'il s'agit d'une cessation d'emploi sans motif valable), et (ii) la date d'expiration des options, après quoi toutes les options acquises restantes expireront.

Sauf si notre conseil en décide autrement, à la cessation d'emploi d'un participant pour un motif valable, tous les droits, titres et intérêts dans les attributions qui lui ont été accordées aux termes du régime général, qu'elles aient ou non été acquises à la date de cessation, seront annulés.

Sauf si notre conseil en décide autrement, à la cessation d'emploi d'un participant en raison de son décès, de son départ à la retraite ou de l'invalidité de celui-ci, tous les droits, titres et intérêts dans les options qui lui ont été accordées aux termes du régime général, qui n'ont pas été acquises à la date du décès, du départ à la retraite ou de l'invalidité, selon le cas, seront annulés. Les options acquises à la date du décès, du départ à la retraite ou de l'invalidité, selon le cas, pourront être exercées dans les 12 mois suivant la date du décès, du départ à la retraite ou de l'invalidité, selon le cas ou, si elle est antérieure, à la date d'expiration des options, après quoi toutes les options expireront.

Sauf si notre conseil en décide autrement, à la cessation d'emploi d'un participant en raison de son décès, de son départ à la retraite ou de l'invalidité de celui-ci, une quote-part des UAI et des UAR non acquises du participant seront acquises et réglées (en supposant que le rendement cible ait été atteint à l'égard des UAR).

Changement de contrôle

Sauf si notre conseil en décide autrement, s'il est mis fin à l'emploi d'un participant sans motif valable ou si le participant démissionne pour motif valable, dans chaque cas, dans les 12 mois suivant un changement de contrôle de la Société, toutes les UAI et les UAR qui lui ont été attribuées aux termes du régime général seront immédiatement acquises et réglées (en fonction du rendement atteint à la date de cessation d'emploi à l'égard des UAR), et toutes les options seront immédiatement acquises et les options pourront être exercées dans les 12 mois suivant la date de cessation d'emploi ou, si elle est antérieure, à la date d'expiration des options, après quoi toutes les options expireront.

En cas de changement de contrôle de la Société, notre conseil a le pouvoir de prendre toutes les mesures nécessaires pour préserver l'intérêt financier des participants dans les attributions accordées aux termes du régime général, et d'empêcher la dilution ou l'accroissement de celles-ci, et doit, entre autres, s'assurer que la Société ou toute entité qui la remplace ou la remplacerait ou qui pourrait émettre des titres en échange des actions au moment du changement de contrôle, prenne en charge chaque attribution en cours ou remette à chaque participant de nouvelles attributions, des attributions de remplacement ou des attributions modifiées qui continueront d'être acquises, après le changement de contrôle, selon des

modalités et des conditions semblables à celles qui sont prévues dans le régime général, à défaut de quoi toutes les attributions en cours seront acquises et réglées (compte tenu du rendement réalisé avant le changement de contrôle à l'égard des UAR) ou pourront être exercées, selon le cas, avant la date à laquelle le changement de contrôle est mené à bien.

Rajustements

Si un dividende en actions est versé, ou en cas de fractionnement d'actions, de regroupement ou d'échange d'actions, de fusion, d'arrangement, de regroupement, de scission ou de toute autre distribution (sauf s'il s'agit d'un dividende en espèces courant) des actifs de la Société aux actionnaires, ou encore en cas de tout autre changement du capital de la Société touchant les actions (collectivement, les « **cas de rajustement** »), notre conseil effectuera les rajustements proportionnels, le cas échéant, qu'il juge appropriés afin de refléter ce changement à l'égard du nombre ou de type de titres assujettis à des attributions en cours aux termes du régime général, du prix d'exercice des options en cours et du nombre d'UAI ou d'UAR qui sera attribué à un participant, pour que les participants conservent la proportion de leurs droits et de leurs obligations aux termes du régime général.

Modification ou fin

Notre conseil pourra modifier ou interrompre le régime général, ou toute partie de celui-ci, ou y mettre fin, sous réserve des lois applicables et des règles des bourses selon lesquelles l'approbation des actionnaires ou d'un organisme gouvernemental ou de réglementation est nécessaire, à la condition qu'aucune mesure pouvant nuire ou porter atteinte aux droits d'un participant titulaire d'une attribution qui lui a déjà été attribuée par la Société ne soit prise sans le consentement de ce participant.

Malgré ce qui précède, notre conseil pourra apporter certains changements au régime général ou à toute attribution en cours aux termes de celui-ci sans demander l'approbation des actionnaires, y compris des modifications d'ordre administratif, des modifications visant à respecter les lois applicables et les règles des bourses, des modifications visant à réduire ou à restreindre la participation ou les modifications visant l'acquisition, des modifications visant les dispositions de résiliation ou de résiliation anticipée du régime général. Toutefois, les modifications suivantes ne peuvent être apportées sans l'approbation des actionnaires :

- augmenter le nombre d'actions mises de côté aux fins d'émission aux termes du régime général;
- augmenter la durée de la période suivant une période d'interdiction pendant laquelle les options peuvent être exercées;
- autoriser la participation au régime général d'administrateurs externes;
- supprimer ou dépasser la limite de participation des initiés;
- réduire le prix d'exercice d'une option, sauf suivant un cas de rajustement;
- reporter la date d'expiration d'une attribution, sauf s'il s'agit d'un report automatique parce que l'attribution prend fin pendant une période d'interdiction ou peu de temps par la suite;
- autoriser le transfert ou la cession d'attributions, sauf aux fins de règlement de succession habituel;
- modifier la disposition de modification aux termes du régime général.

Cession

Sauf si la loi l'exige, les droits d'un participant aux termes du régime général ne peuvent être transférés ni cédés.

À la réalisation du placement, nous avons l'intention d'attribuer des options en vue de l'acquisition d'un total de 260 649 actions à M. Gabel, à M. Rudyk, à M^{me} Shum et à M^{me} Cuizon dans le cadre du régime général, ce qui devrait représenter environ 0,62 % des actions émises et en circulation à la réalisation de l'offre. Ces options devraient expirer 10 ans après la date d'attribution et auront un prix d'exercice égal

au prix d'offre. Il est prévu qu'une partie des options seront acquises à raison de un tiers à chacun des trois premiers anniversaires de la date d'attribution et que l'autre partie des options seront acquises à l'atteinte d'objectifs de rendement financier.

Ancien régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres

Le régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres modifié et mis à jour de la Société (l'« **ancien régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres** ») fait partie d'un ancien programme de rémunération aux termes duquel quatre membres de la haute direction et un administrateur de la Société se sont vus attribuer des options liées à l'écoulement du temps ou des options liées au rendement visant l'achat d'actions du capital de la Société et/ou des UAI assorties de droits d'acquisition d'actions du capital de la Société, dont l'acquisition est généralement assujettie au respect de conditions d'acquisition en fonction de l'écoulement du temps et d'autres conditions d'acquisition établies par l'administrateur du régime. Aucune attribution additionnelle ne sera effectuée aux termes de l'ancien régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres, mais les options et les UAI précédemment octroyées en vertu de ce régime continueront d'avoir cours conformément à leurs modalités et d'être régies par les modalités de l'ancien régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres après la clôture.

Aux termes des modifications du capital antérieures à la clôture, chaque option attribuée dans le cadre de l'ancien régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres sera échangée, à raison de une pour 0,214193, contre des options visant l'achat d'actions à un prix d'exercice post-regroupement faisant en sorte que la valeur dans le cours de ces options demeure la même. Aux termes de l'ancien régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres (avec ajustement pour tenir compte des modifications du capital antérieures à la clôture), des options visant l'achat d'un total de 2 515 615 actions détenues par un total de quatre participants sont actuellement en cours, ce qui devrait représenter environ 6 % des actions émises et en circulation à la réalisation du placement, et des UAI visant l'achat d'un total de 15 985 actions détenues par un participant sont actuellement en cours, ce qui devrait représenter environ 0,04 % des actions émises et en circulation à la réalisation du placement.

Les options liées à l'écoulement du temps attribuées aux termes de l'ancien régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres sont généralement acquises à hauteur de 20 % à chaque date d'anniversaire de la date d'attribution applicable. Par conséquent, la première tranche des options liées à l'écoulement du temps attribuées à MM. Gabel and Rudyk et à M^{me} Shum en 2016 a été acquise le 24 février 2017, le 6 janvier 2017 et le 11 avril 2017, respectivement, et la première tranche des options liées à l'écoulement du temps attribuées à M^{me} Cuizon en 2016 sera acquise le 12 décembre 2017. Les options liées au rendement attribuées à ces membres de la haute direction visés en 2016 sont en règle générale acquises dans le cadre et sous réserve d'une vente en espèces, d'une vente publique, ce qui comprend le placement, ou d'une liquidation (chacune, un « **événement de liquidité** ») et de l'atteinte de cibles de rendement financier. En outre, si un événement de liquidité est une vente publique et si les actionnaires vendeurs de Searchlight ne disposent pas de toutes leurs actions dans le cadre de cette vente, alors la totalité des options liées au rendement seront acquises et pourront être exercées à la date où les cibles de rendement financiers applicables sont atteintes. Toute option qui n'est pas acquise advenant un événement de liquidité (à l'exception d'une vente publique) ou le décès, l'invalidité, le départ à la retraite, la démission volontaire ou la cessation d'emploi par la Société (avec ou sans motif valable) d'un participant, selon la première de ces éventualités à survenir, sera annulée et ne pourra être exercée. S'il est mis fin à l'emploi d'un participant pour motif valable, les options de ce participant, qu'elles soient acquises ou non, seront immédiatement annulées et ne pourront être exercées. Sous réserve de leur expiration antérieure du fait d'une cessation d'emploi tel qu'il est prévu dans l'ancien régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres, les options attribuées dans le cadre de celui-ci ont une durée de dix ans. Afin de faciliter le règlement du prix d'exercice des options, l'ancien régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres comporte une caractéristique d'exercice sans décaissement. En plus d'exercer les options acquises en échange d'actions aux termes de l'ancien régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres, après une vente publique, le participant peut choisir de recevoir : (i) un montant en espèces par option correspondant au produit en espèces tiré de la vente des actions par un courtier sur les marchés financiers, déduction faite du prix d'exercice applicable et de toute retenue d'impôt applicable, (ii) le nombre global d'actions qui correspond au nombre d'actions sous-jacentes aux options acquises moins le nombre d'actions vendues par un courtier sur les marchés

financiers qui est nécessaire pour obtenir un produit en espèces correspondant au prix d'exercice applicable et à toute retenue d'impôt applicable, ou (iii) toute combinaison de (i) et (ii) les coûts associés au transfert engagés pour vendre les actions seront déduits du produit net payable au participant.

À l'heure actuelle, aucun de nos membres de la haute direction visés ne possède d'UAI en cours aux termes de l'ancien régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres.

Ancien régime d'options d'achat d'actions à l'intention des employés

Le régime d'options d'achat d'actions à l'intention des employés de la Société (l'« **ancien régime d'options d'achat d'actions à l'intention des employés** ») fait partie d'un ancien programme de rémunération aux termes duquel certains employés, administrateurs et consultants de la Société ou de ses filiales se sont vus attribuer des options visant l'achat d'actions du capital de la Société. Aucune attribution additionnelle ne sera effectuée aux termes de l'ancien régime d'options d'achat d'actions à l'intention des employés, mais les options précédemment octroyées en vertu de ce régime continueront d'avoir cours conformément à leurs modalités et d'être régies par les modalités du régime. L'acquisition d'options ne sera pas accélérée dans le cadre de la clôture.

Aux termes des modifications du capital antérieures à la clôture, chaque option attribuée dans le cadre de l'ancien régime d'options d'achat d'actions à l'intention des employés sera échangée, à raison de une pour 0,214193, contre des options visant l'achat d'actions à un prix d'exercice post-regroupement faisant en sorte que la valeur dans le cours de ces options demeure la même. Aux termes de l'ancien régime d'options d'achat d'actions à l'intention des employés (avec ajustement pour tenir compte des modifications du capital antérieures à la clôture), des options visant l'achat d'un total de 497 986 actions sont actuellement en cours, ce qui devrait représenter environ 1,2 % des actions émises et en circulation à la réalisation du placement.

Les options attribuées dans le cadre de l'ancien régime d'options d'achat d'actions à l'intention des employés pourront généralement être acquises à la première des éventualités suivantes à survenir : (i) le huitième anniversaire de la date d'attribution, ou (ii) le premier anniversaire de la réalisation d'une vente publique, ce qui comprend le placement. Si l'option est acquise au huitième anniversaire de la date d'attribution, l'option sera acquise à raison de un tiers à chacune des huitième, neuvième et dixième dates d'anniversaire de la date d'attribution. Si l'option est acquise au premier anniversaire de la réalisation d'une vente publique, l'option sera acquise à raison de un tiers à chacune des première, deuxième et troisième dates d'anniversaire de la réalisation de la vente publique. Par conséquent, la première tranche des options de M. Connell, qui lui ont été attribuées en 2017, sera acquise en 2018 au premier anniversaire de la clôture. Toute option qui n'est pas acquise advenant le décès, l'invalidité, le départ à la retraite, la démission volontaire ou la cessation d'emploi par la Société (avec ou sans motif valable) d'un participant, selon la première de ces éventualités à survenir, sera annulée et ne pourra être exercée. S'il est mis fin à l'emploi d'un participant pour motif valable, les options de ce participant, qu'elles soient acquises ou non, seront immédiatement annulées et ne pourront être exercées.

Sous réserve de leur expiration antérieure du fait d'une cessation d'emploi tel qu'il est prévu dans l'ancien régime d'options d'achat d'actions à l'intention des employés, les options attribuées à M. Connell expireront le 7 juin 2028. En plus d'exercer les options acquises en échange d'actions aux termes de l'ancien régime d'options d'achat d'actions à l'intention des employés, après une vente publique, le participant peut choisir de recevoir : (i) un montant en espèces par option correspondant au produit en espèces tiré de la vente des actions par un courtier sur les marchés financiers, déduction faite du prix d'exercice applicable et de toute retenue d'impôt applicable, (ii) le nombre global d'actions qui correspond au nombre d'actions sous-jacentes aux options acquises moins le nombre d'actions vendues par un courtier sur les marchés financiers qui est nécessaire pour obtenir un produit en espèces correspondant au prix d'exercice applicable et à toute retenue d'impôt applicable, ou (iii) toute combinaison de (i) et (ii). Les coûts associés au transfert engagés pour vendre les actions seront déduits du produit net payable au participant.

Régimes d'avantages sociaux

Nous offrons à nos hauts dirigeants, y compris aux membres de la haute direction visés, des programmes d'assurance vie, d'assurance invalidité et d'assurance de soins de santé et de soins dentaires,

au même titre que tous les autres employés, ainsi que des congés payés. Nous offrons ces avantages conformément aux pratiques courantes du marché local.

Avantages indirects

En règle générale, nous n'offrons pas d'avantages indirects importants dans le cadre de notre programme de rémunération, sauf tel qu'il est décrit à la rubrique « – Contrats de travail » ci-après.

Lignes directrices en matière de propriété d'actions par les membres de la haute direction

Nous établissons des lignes directrices en matière de propriété d'actions par les membres de la haute direction afin d'harmoniser davantage les intérêts de nos membres de la haute direction avec ceux de nos actionnaires. Les lignes directrices en matière de propriété établiront des seuils minimaux de propriété de titres de capitaux propres devant être respectés par les membres de la haute direction, qui seront déterminés en fonction d'un multiple de leur salaire de base et de leur échelon au sein de la direction. Les membres de la haute direction devront atteindre les seuils de propriété dans les cinq ans suivant la clôture ou la date de leur nomination à titre de haut dirigeant, selon la dernière de ces éventualités à survenir. Les actions ainsi que la valeur des UAI et des UAR (calculée à la cible) seront incluses dans le calcul de la valeur des titres détenus en propriété par une personne donnée.

Le tableau suivant présente les lignes directrices en matière de propriété par les membres de la haute direction prévues :

<u>Échelon</u>	<u>Multiple du salaire de base</u>
Chef de la direction	4,0x
Chef des finances	2,0x
Chef de la mise en marché	1,5x
Autres membres de la haute direction	1,0x

Prestations en cas de cessation d'emploi et de changement de contrôle

Pour un résumé des prestations en cas de cessation d'emploi et de changement de contrôle offertes aux termes de chaque régime incitatif à long terme, se reporter à la rubrique « – Éléments de la rémunération – Régimes incitatifs à long terme ». Pour un résumé des prestations en cas de cessation d'emploi aux termes des contrats de travail des membres de la haute direction visés, se reporter à la rubrique « – Contrats de travail » ci-après.

Tableau sommaire de la rémunération

Le tableau suivant indique la rémunération que la Société s'attend à ce que les membres de la haute direction visés gagnent ou touchent pour l'exercice 2017.

Nom et poste principal	Année	Salaire (\$) ⁽¹⁾	Attributions fondées sur des actions (\$)	Attributions fondées sur des options (\$) ⁽²⁾	Rémunération gagnée en vertu d'un régime incitatif autre qu'à base d'actions			Rémunération totale (\$)
					Régimes incitatifs annuels (\$) ⁽³⁾	Régimes incitatifs à long terme (\$)	Autre rémunération (\$) ⁽⁴⁾	
Jim Gabel <i>Président et chef de la direction</i>	2017	510 000 \$	—	515 470 \$	357 000 \$	—	—	1 382 470 \$
Jim Rudyk <i>Chef des finances</i>	2017	382 500 \$	—	257 733 \$	286 875 \$	—	—	927 108 \$
Priscilla Shum <i>Chef de la mise en marché</i>	2017	290 700 \$	—	128 865 \$	116 280 \$	—	—	535 845 \$
James Connell <i>Vice-président, Cybercommerce et commercialisation</i>	2017	244 494 \$	—	341 833 \$	97 798 \$	—	—	684 125 \$
Almira Cuizon <i>Vice-présidente, Activités de vente au détail</i>	2017	235 000 \$	—	56 699 \$	94 000 \$	—	—	385 699 \$

Notes :

- (1) Représente le salaire de base censé être payé pendant l'exercice 2017.
- (2) Représente la juste valeur à la date d'attribution d'options d'achat d'actions qui ont été attribuées ou qui devraient être attribuées pendant l'exercice 2017 (calculée au moyen du modèle d'évaluation Black-Scholes).
- (3) Ces montants représentent les primes cibles annuelles pour chaque membre de la haute direction visé; les montants réels dépendront du rendement pour l'exercice 2017 et peuvent être supérieurs ou inférieurs à ces montants.
- (4) Aucun membre de la haute direction visé n'a droit à des avantages indirects ou autres avantages personnels qui, au total, ont une valeur de plus de 50 000 \$ ou de plus de 10 % de leur salaire de base.

Contrats de travail

Jim Gabel, président et chef de la direction

Le contrat de travail de M. Gabel comporte des dispositions relatives au salaire de base, à la prime au rendement annuelle, aux avantages et à la participation à l'ancien régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres.

Le contrat de travail de M. Gabel précise les sommes ou éléments, y compris l'indemnité de départ, payables à M. Gabel advenant sa cessation d'emploi sans motif valable ou sa démission pour motif valable. M. Gabel ne pourra toucher son indemnité de départ que s'il signe une quittance relative aux réclamations.

Advenant la cessation d'emploi sans motif valable ou la démission pour motif valable de M. Gabel, alors en plus de son salaire de base et de son indemnité de vacances accumulés mais impayés à la date de cessation d'emploi, et le maintien des avantages, nous verserons à M. Gabel une indemnité de départ correspondant à son salaire de base majoré de son droit au titre de la prime incitative annuelle en espèces (le cas échéant), calculé au prorata pour la période allant jusqu'à la date de cessation d'emploi en fonction de la mesure dans laquelle la cible relative à la prime incitative a été atteinte jusqu'à cette date. À moins qu'il n'en ait été convenu autrement par nous et M. Gabel, l'indemnité de départ sera versée (i) à hauteur de 50 % à la date de cessation d'emploi, et (ii) à hauteur de 50 % sous forme de payes régulières, en versements égaux échelonnés sur une période de 12 mois.

Advenant la cessation d'emploi pour motif valable ou la démission de M. Gabel, il n'aura droit à aucune indemnité de départ, aucun avis ni aucune indemnité de préavis ou indemnité semblable relativement à cette cessation d'emploi ou démission, à l'exception du versement de son salaire de base et de son indemnité de vacances accumulés mais impayés à la date de cessation d'emploi et des paiements exigés par la législation en matière de normes d'emploi applicable.

Le contrat de travail de M. Gabel comporte également des engagements habituels en matière de confidentialité et de non-dénigrement ainsi que certaines clauses restrictives qui continueront de s'appliquer après la cessation d'emploi, notamment des clauses de non-compétition et de non-sollicitation qui sont en vigueur pendant l'emploi de M. Gabel et pour les périodes de 6 mois et de 18 mois suivant sa cessation d'emploi, respectivement.

Jim Rudyk, chef des finances

Le contrat de travail de M. Rudyk comporte des dispositions relatives au salaire de base, à la prime au rendement annuelle, aux avantages et à la participation à l'ancien régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres.

Le contrat de travail de M. Rudyk précise les sommes ou éléments, y compris l'indemnité de départ, payables à M. Rudyk advenant sa cessation d'emploi sans motif valable ou sa démission pour motif valable. M. Rudyk ne pourra toucher son indemnité de départ que s'il signe une quittance relative aux réclamations.

Advenant la cessation d'emploi sans motif valable ou la démission pour motif valable de M. Rudyk, alors en plus de son salaire de base et de son indemnité de vacances accumulés mais impayés à la date de cessation d'emploi, et le maintien des avantages, nous verserons à M. Rudyk : (i) son droit au titre de la prime incitative annuelle en espèces (le cas échéant), calculé au prorata pour la période allant jusqu'à la date de cessation d'emploi en fonction de la mesure dans laquelle la cible relative à la prime incitative a été atteinte jusqu'à cette date, et (ii) une somme correspondant à son salaire de base, sous forme de payes régulières, en versements égaux échelonnés sur une période de 12 mois.

Advenant la cessation d'emploi pour motif valable ou la démission de M. Rudyk, il n'aura droit à aucune indemnité de départ, aucun avis ni aucune indemnité de préavis ou indemnité semblable relativement à cette cessation d'emploi ou démission, à l'exception du versement de son salaire de base et de son indemnité de vacances accumulés mais impayés à la date de cessation d'emploi et des paiements exigés par la législation en matière de normes d'emploi applicable.

Le contrat de travail de M. Rudyk comporte également des engagements habituels en matière de confidentialité et de non-dénigrement ainsi que certaines clauses restrictives qui continueront de s'appliquer après la cessation d'emploi, notamment des clauses de non-compétition et de non-sollicitation qui sont en vigueur pendant l'emploi de M. Rudyk et pour les périodes de 6 mois et de 18 mois suivant sa cessation d'emploi, respectivement.

Priscilla Shum, chef de la mise en marché

Le contrat de travail de M^{me} Shum comporte des dispositions relatives au salaire de base, à la prime au rendement annuelle, aux avantages et à la participation à l'ancien régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres.

Le contrat de travail de M^{me} Shum précise les sommes ou éléments, y compris l'indemnité de départ, payables à M^{me} Shum advenant sa cessation d'emploi sans motif valable. M^{me} Shum ne pourra toucher son indemnité de départ que si elle signe une quittance relative aux réclamations.

Advenant la cessation d'emploi sans motif valable de M^{me} Shum, alors en plus de son salaire de base et de son indemnité de vacances accumulés mais impayés à la date de cessation d'emploi, et le maintien des avantages, nous verserons à M^{me} Shum : (i) son droit au titre de la prime incitative annuelle en espèces (le cas échéant), calculé au prorata pour la période allant jusqu'à la date de cessation d'emploi en fonction

de la mesure dans laquelle la cible relative à la prime incitative a été atteinte jusqu'à cette date, et (ii) une somme correspondant à la moitié de son salaire de base, majoré, après trois années de service complètes, d'un mois de salaire de base additionnel par année de service complète, jusqu'à concurrence d'un montant global maximal égal à une année complète de son salaire de base (la « **période d'indemnisation de M^{me} Shum** »). L'indemnité de départ de M^{me} Shum sera versée sous forme de payes régulières, en versements égaux échelonnés sur la période d'indemnisation applicable.

Advenant la cessation d'emploi pour motif valable ou la démission de M^{me} Shum, elle n'aura droit à aucune indemnité de départ, aucun avis ni aucune indemnité de préavis ou indemnité semblable relativement à cette cessation d'emploi ou démission, à l'exception du versement de son salaire de base et de son indemnité de vacances accumulés mais impayés à la date de cessation d'emploi et des paiements exigés par la législation en matière de normes d'emploi applicable.

Le contrat de travail de M^{me} Shum comporte également des engagements habituels en matière de confidentialité et de non-dénigrement ainsi que certaines clauses restrictives qui continueront de s'appliquer après la cessation d'emploi, notamment des clauses de non-compétition et de non-sollicitation qui sont en vigueur pendant l'emploi de M^{me} Shum et pour la période d'indemnisation de M^{me} Shum et la période de 18 mois suivant sa cessation d'emploi, respectivement.

James Connell, vice-président, Cybercommerce et commercialisation

Le contrat de travail de M. Connell comporte des dispositions relatives au salaire de base, à la prime au rendement annuelle et aux avantages. M. Connell participe également à l'ancien régime d'options d'achat d'actions à l'intention des employés.

Le contrat de travail de M. Connell précise également les sommes ou éléments, y compris l'indemnité de départ, payables à M. Connell advenant sa cessation d'emploi sans motif valable. M. Connell ne pourra toucher son indemnité de départ que s'il signe une quittance relative aux réclamations.

Advenant la cessation d'emploi sans motif valable de M. Connell, alors en plus de son salaire de base et de son indemnité de vacances accumulés mais impayés à la date de cessation d'emploi, et le maintien des avantages, nous verserons à M. Connell (i) son droit au titre de la prime incitative annuelle en espèces (le cas échéant), calculé au prorata pour la période allant jusqu'à la date de cessation d'emploi en fonction de la mesure dans laquelle la cible relative à la prime incitative a été atteinte jusqu'à cette date, et (ii) à titre d'indemnité de départ, a) une somme égale à une fois et demie le total (x) de son salaire de base à la date de cessation d'emploi, (y) de la valeur annuelle de son allocation de voiture (le cas échéant) à la date de cessation d'emploi, et (z) de la moyenne de toutes les primes incitatives annuelles payées ou payables à M. Connell pour les deux exercices complets terminés immédiatement avant la date de cessation d'emploi (la « **rémunération au titre de l'indemnité de départ** »), majorée b) d'une somme égale au douzième de la rémunération au titre de l'indemnité de départ multiplié par le nombre d'années de service accomplies par M. Connell après le 1^{er} février 2015, étant entendu que le total de l'indemnité de départ payable ne peut être supérieur à deux fois la rémunération au titre de l'indemnité de départ. L'indemnité de départ de M. Connell sera versée sous forme de payes régulières, en versements à peu près égaux échelonnés sur la période suivant la date de cessation d'emploi d'une durée égale à 18 mois plus un mois additionnel pour chaque année de service accomplie par M. Connell après le 1^{er} février 2015, pour une durée maximale de 24 mois, et prenant fin une fois l'indemnité de départ entièrement payée.

Advenant la cessation d'emploi pour motif valable ou la démission de M. Connell, il n'aura droit à aucune indemnité de départ, aucun avis ni aucune indemnité de préavis ou indemnité semblable relativement à cette cessation d'emploi ou démission, à l'exception du versement de son salaire de base et de son indemnité de vacances accumulés mais impayés à la date de cessation d'emploi et des paiements exigés par la législation en matière de normes d'emploi applicable.

Le contrat de travail de M. Connell comporte également des engagements habituels en matière de confidentialité et de non-dénigrement ainsi que certaines clauses restrictives qui continueront de s'appliquer après la cessation d'emploi, notamment des clauses de non-compétition et de non-sollicitation qui sont en

vigueur pendant l'emploi de M. Connell et pour les périodes de 6 mois et de 12 mois suivant sa cessation d'emploi, respectivement.

Almira Cuizon, vice-présidente, Activités de vente au détail

Le contrat de travail de M^{me} Cuizon comporte des dispositions relatives au salaire de base, à la prime au rendement annuelle, aux avantages et à la participation à l'ancien régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres.

Le contrat de travail de M^{me} Cuizon précise les sommes ou éléments, y compris l'indemnité de départ, payables à M^{me} Cuizon advenant sa cessation d'emploi sans motif valable. M^{me} Cuizon ne pourra toucher son indemnité de départ que si elle signe une quittance relative aux réclamations.

Advenant la cessation d'emploi sans motif valable de M^{me} Cuizon, alors en plus de son salaire de base et de son indemnité de vacances accumulés mais impayés à la date de cessation d'emploi, et le maintien des avantages, nous verserons à M^{me} Cuizon : (i) son droit au titre de la prime incitative annuelle en espèces (le cas échéant), calculé au prorata pour la période allant jusqu'à la date de cessation d'emploi en fonction de la mesure dans laquelle la cible relative à la prime incitative a été atteinte jusqu'à cette date, et (ii) une somme correspondant à la moitié de son salaire de base, majoré, après trois années de service complètes, d'un mois de salaire de base additionnel par année de service complète, jusqu'à concurrence d'un montant global maximal égal à une année complète de son salaire de base (la « **période d'indemnisation de M^{me} Cuizon** »). L'indemnité de départ de M^{me} Cuizon sera versée sous forme de payes régulières, en versements égaux échelonnés sur la période d'indemnisation applicable.

Advenant la cessation d'emploi pour motif valable ou la démission de M^{me} Cuizon, elle n'aura droit à aucune indemnité de départ, aucun avis ni aucune indemnité de préavis ou indemnité semblable relativement à cette cessation d'emploi ou démission, à l'exception du versement de son salaire de base et de son indemnité de vacances accumulés mais impayés à la date de cessation d'emploi et des paiements exigés par la législation en matière de normes d'emploi applicable.

Le contrat de travail de M^{me} Cuizon comporte également des engagements habituels en matière de confidentialité et de non-dénigrement ainsi que certaines clauses restrictives qui continueront de s'appliquer après la cessation d'emploi, notamment des clauses de non-compétition et de non-sollicitation qui sont en vigueur pendant l'emploi de M^{me} Cuizon et pour la période d'indemnisation de M^{me} Cuizon.

Le tableau suivant présente les paiements supplémentaires qui seraient versés à nos membres de la haute direction visés, d'après les modalités de leurs contrats de travail, à la survenance de certains événements, si ces événements devaient se produire immédiatement après la réalisation du placement.

<u>Nom et poste principal</u>	<u>Événement</u>	<u>Indemnité de départ</u>	<u>Autres paiements⁽¹⁾</u>	<u>Total</u>
Jim Gabel <i>Président et chef de la direction</i>	Cessation d'emploi sans motif valable ou démission pour motif valable	510 000 \$	12 144 \$	522 144 \$
Jim Rudyk <i>Chef des finances</i>	Cessation d'emploi sans motif valable ou démission pour motif valable	382 500 \$	11 144 \$	393 644 \$
Priscilla Shum <i>Chef de la mise en marché</i>	Cessation d'emploi sans motif valable	145 350 \$	7 226 \$	152 576 \$
James Connell <i>Vice-président, Cybercommerce et commercialisation</i>	Cessation d'emploi sans motif valable	638 923 \$	8 552 \$	647 475 \$
Almira Cuizon <i>Vice-présidente, Activités de vente au détail</i>	Cessation d'emploi sans motif valable	117 500 \$	20 553 \$	138 053 \$

Note :

(1) Les montants reflètent les avantages du membre de la haute direction visé pour sa période d'indemnisation.

Attributions fondées sur des actions et des options en cours

Le tableau suivant présente de l'information sur les attributions fondées sur des options en cours qui devraient être détenues par chacun de nos membres de la haute direction visés (après ajustement pour tenir compte des modifications du capital antérieures à la clôture) à la réalisation du placement. Aucun de nos membres de la haute direction visés ne détient d'attributions fondées sur des actions.

Nom	Attributions fondées sur des options			
	Nombre de titres sous-jacents aux options non exercées	Prix d'exercice des options	Date d'expiration des options	Valeur des options dans le cours non exercées ⁽¹⁾
Jim Gabel <i>Président et chef de la direction</i>	1 352 482 140 135	4,67 \$ 12,00 \$	24 février 2026 octobre 2027	9 913 693 \$ —
Jim Rudyk <i>Chef des finances</i>	676 241 70 067	4,67 \$ 12,00 \$	6 janvier 2026 octobre 2027	4 956 847 \$ —
Priscilla Shum <i>Chef de la mise en marché</i>	338 120 35 033	5,14 \$ 12,00 \$	11 avril 2026 octobre 2027	2 319 503 \$ —
James Connell <i>Vice-président, Cybercommerce et commercialisation</i>	107 096	6,26 \$	7 juin 2028	614 731 \$
Almira Cuizon <i>Vice-présidente, Activités de vente au détail</i>	148 772 15 414	5,37 \$ 12,00 \$	12 décembre 2026 octobre 2027	986 358 \$ —

Note :

(1) La valeur des options dans le cours non exercées est calculée en fonction du prix d'offre.

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

Le tableau suivant indique, pour chacun de nos membres de la haute direction visés, la valeur des attributions fondées sur des options dont les droits devraient être acquis en conformité avec leurs conditions au cours de l'exercice 2017 (après ajustement pour tenir compte des modifications du capital antérieures à la clôture et en supposant que chacun des membres de la haute direction visés sera toujours au service de la Société). Aucun de nos membres de la haute direction visés ne détient d'attributions fondées sur des actions.

Nom et poste principal	Attributions fondées sur des options – Valeur prévue à l'acquisition des droits au cours de l'exercice ⁽¹⁾
Jim Gabel <i>Président et chef de la direction</i>	660 913 \$
Jim Rudyk <i>Chef des finances</i>	330 456 \$
Priscilla Shum <i>Chef de la mise en marché</i>	154 634 \$
James Connell <i>Vice-président, Cybercommerce et commercialisation</i>	— \$
Almira Cuizon <i>Vice-présidente, Activités de vente au détail</i>	65 757 \$

Note :

(1) Compte tenu des options liées à l'écoulement du temps dont les droits devraient être acquis au cours de l'exercice. La valeur des options liées à l'écoulement du temps dont les droits devraient être acquis au cours de l'exercice est calculée en fonction du prix d'offre.

RÉMUNÉRATION DES ADMINISTRATEURS

Généralités

Le texte qui suit décrit les principaux éléments du programme de rémunération envisagé pour les membres du conseil et de ses comités. La rémunération de nos administrateurs est établie de manière à attirer et à fidéliser des administrateurs qualifiés et dévoués et à harmoniser leur rémunération avec les intérêts à long terme de nos actionnaires. Les administrateurs qui sont des employés de Roots ou des candidats au poste d'administrateur de Searchlight et qui sont des partenaires, des directeurs, des membres ou des employés de Searchlight (chacun, un « **administrateur exclu** ») ne recevront aucune rémunération pour leur service à titre d'administrateur de notre conseil.

Rémunération des administrateurs

Notre programme de rémunération des administrateurs est conçu pour attirer et fidéliser les personnes les plus compétentes pour siéger à notre conseil. Il incombera à notre conseil, sur la recommandation du comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature, d'approuver après examen tout changement apporté aux ententes de rémunération des administrateurs. En contrepartie de ses services à titre de membre de notre conseil, chaque administrateur (à l'exception des administrateurs exclus) touchera une rémunération annuelle. Tous les administrateurs seront remboursés pour les dépenses raisonnables engagées dans l'exercice de leurs fonctions. Se reporter à la rubrique « Rémunération de la haute direction – Éléments de la rémunération ».

Le tableau ci-après présente notre projet de régime de rémunération des administrateurs (à l'exception des administrateurs exclus).

<u>Type de rémunération</u>	<u>Montant</u>
Rémunération des membres du conseil	
Président du conseil	Néant
Membre du conseil	100 000 \$
Administrateur principal	15 000 \$
Rémunération des membres d'un comité	
Président du comité d'audit	15 000 \$
Président du comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature	Néant
Membre du comité d'audit	5 000 \$
Membre du comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature	4 000 \$
Jetons de présence	
Réunion du conseil ou d'un comité	Néant

Régime incitatif à long terme

Régime d'unités d'actions différées à l'intention des administrateurs

À la réalisation du placement, nous établirons le régime d'unités d'actions différées à l'intention des administrateurs (le « **régime d'UAD** »). Le régime d'UAD permettra à nos administrateurs, à l'exception des administrateurs exclus qui ne recevront aucune rémunération pour leur service à titre d'administrateur, de choisir de toucher la totalité ou une partie de leurs honoraires annuels à titre de membre du conseil sous forme d'unités d'actions différées (« **UAD** »). Chaque administrateur qui souhaite faire un tel choix devra choisir de recevoir la totalité ou une partie de ses honoraires annuels à titre de membre du conseil sous forme d'UAD au plus tard à la fin de l'année civile précédant l'année au cours de laquelle ce choix doit s'appliquer. La participation des administrateurs admissibles au régime d'UAD est entièrement volontaire.

Une UAD est une unité d'une valeur équivalente à celle d'une action qui, au moyen d'une inscription comptable dans les registres de la Société, est portée au crédit d'un compte établi au nom de l'administrateur. Lorsque des dividendes (à l'exception de dividendes en actions) sont versés sur des actions, des UAD additionnelles seront automatiquement attribuées à chaque administrateur qui détient des UAD à la date de clôture des registres pour ces dividendes. Suivant la fin du mandat d'un administrateur

admissible à titre de membre du conseil, l'administrateur recevra un paiement en espèces à la juste valeur marchande des actions visées par ses UAD à la date de rachat choisie par l'administrateur. La date de rachat choisie par chaque administrateur ne pourra tomber avant la date à laquelle le mandat de l'administrateur à titre de membre du conseil prend fin ni après le 15 décembre de l'année suivant l'année au cours de laquelle le mandat de l'administrateur à titre de membre du conseil prend fin.

Attributions fondées sur des actions et des options en cours

Le tableau suivant présente de l'information sur les attributions fondées sur des actions en cours, y compris les UAI, détenues par chacune des personnes qui seront des administrateurs externes à la clôture (après ajustement pour tenir compte des modifications du capital antérieures à la clôture).

Nom	Attributions fondées sur des actions		
	Nombre d'actions ou d'unités dont les droits n'ont pas été acquis	Valeur marchande ou de paiement des attributions fondées sur des actions dont les droits n'ont pas été acquis ⁽⁴⁾	Valeur marchande ou de paiement des attributions fondées sur des actions dont les droits ont été acquis (non payées ou distribuées) ⁽⁴⁾
Erol Uzumeri ⁽¹⁾	—	— \$	— \$
Eric Zinterhofer ⁽¹⁾	—	— \$	— \$
Joel Teitelbaum ⁽²⁾	7 992	95 904 \$	95 916 \$
Dale H. Lastman ⁽³⁾	—	— \$	— \$
Gregory David ⁽³⁾	—	— \$	— \$
Richard P. Mavrincac ⁽³⁾	—	— \$	— \$

Notes :

- (1) MM. Uzumeri et Zinterhofer sont des administrateurs exclus et ne reçoivent aucune rémunération fondée sur des actions.
- (2) M. Teitelbaum s'est vu attribuer des UAI aux termes de l'ancien régime incitatif fondé sur des titres de capitaux propres avec une juste valeur à la date d'attribution de 100 000 \$ relativement à sa nomination au conseil.
- (3) MM. Lastman, David et Mavrincac seront nommés au conseil avec prise d'effet à la clôture et ils ne détiennent actuellement aucune attribution fondée sur des actions.
- (4) La valeur des UAI est calculée en fonction du prix d'offre.

Lignes directrices en matière de propriété d'actions par les administrateurs

Nous établissons des lignes directrices en matière de propriété d'actions par les administrateurs (à l'exception des administrateurs exclus) afin d'harmoniser davantage les intérêts de nos administrateurs avec ceux de nos actionnaires. Les lignes directrices en matière de propriété établiront des seuils minimaux de propriété de titres de capitaux propres devant être respectés par chacun de nos administrateurs, à l'exception des administrateurs exclus, qui seront déterminés en fonction d'un multiple de leurs honoraires annuels à titre de membre du conseil. Les membres de la haute direction devront atteindre les seuils de propriété dans les cinq ans suivant (i) la clôture ou (ii) la date de leur nomination au conseil, selon la dernière de ces éventualités à survenir. Les actions ainsi que la valeur des UAI et des autres attributions fondées sur des titres de capitaux propres (y compris les UAI attribuées avant la clôture) seront incluses dans le calcul de la valeur des titres détenus en propriété par une personne donnée. Les lignes directrices en matière de propriété d'actions prévues pour ces administrateurs sont de 3,0x leurs honoraires annuels à titre de membre du conseil.

PRÊTS AUX ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Aucun prêt n'a été consenti par nous, par une de nos filiales ou par une autre entité si le prêt fait l'objet d'une garantie, d'un accord de soutien, d'une lettre de crédit ou d'une entente analogue fourni par nous ou une de nos filiales, à nos actuels ou anciens administrateurs, hauts dirigeants et employés, à une de nos filiales ou aux membres de leurs groupes, dans les 30 jours avant la date du présent prospectus ou au cours du dernier exercice, autre que ce qui est indiqué ci-après.

Encours total des prêts

Finalité	Consentis par nous ou nos filiales	Consentis par une autre entité
Achats d'actions	520 000 \$(⁽¹⁾)	— \$
Autre	— \$	— \$

Note :

- (1) Représente un prêt consenti par la Société à Jim Rudyk relativement à l'achat par M. Rudyk de 1 000 000 d'actions de catégorie A auprès de certains des actionnaires vendeurs de Searchlight au prix de 1 \$ par action. Le prix d'achat des actions a été payé au moyen de 500 000 \$ en espèces et d'un prêt de 500 000 \$ consenti par la Société. Le prêt doit être remboursé six ans après la date du prêt ou à la survenance d'une vente de liquidité de la Société, selon la première de ces éventualités à survenir. L'intérêt est cumulé à un taux de 4 % par année et est payable au début de chaque année civile suivant la date du prêt.

Prêts aux administrateurs et aux membres de la haute direction aux termes des régimes de souscription (achat) de titres et d'autres régimes

Nom et poste principal	Participation de la Société ou de la filiale	Encours le plus élevé au cours de l'exercice 2016	Encours au 18 octobre 2017	Nombre de titres souscrits (achetés) grâce à l'aide financière au cours de l'exercice 2016	Garantie du prêt	Montant annulé (remise de la dette) au cours de l'exercice 2016
Programmes de souscription de titres						
Jim Rudyk ⁽¹⁾	Roots est le prêteur	520 000 \$	520 000 \$	500 000 actions de catégorie A	— \$	— \$
<i>Chef des finances</i>						

Note :

- (1) Représente un prêt consenti par la Société à Jim Rudyk relativement à l'achat par M. Rudyk de 1 000 000 d'actions de catégorie A auprès de certains des actionnaires vendeurs de Searchlight au prix de 1 \$ par action. Le prix d'achat des actions a été payé au moyen de 500 000 \$ en espèces et d'un prêt de 500 000 \$ consenti par la Société. Le prêt doit être remboursé six ans après la date du prêt ou à la survenance d'une vente de liquidité de la Société, selon la première de ces éventualités à survenir. L'intérêt est cumulé à un taux de 4 % par année et est payable au début de chaque année civile suivant la date du prêt.

MODE DE PLACEMENT

Généralités

Conformément à la convention de prise ferme intervenue le 18 octobre 2017 entre nous, les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes (la « **convention de prise ferme** »), les actionnaires vendeurs ont convenu de vendre et les preneurs fermes ont convenu individuellement d'acheter, à la clôture, un total de 16 667 000 actions au prix de 12,00 \$ par action payable en espèces aux actionnaires vendeurs à la remise des actions pour un produit brut total de 200 004 000 \$. Les actionnaires vendeurs se sont engagés à verser aux preneurs fermes une rémunération correspondant à 0,66 \$ par action (soit 5,50 % du prix d'offre), y compris les actions acquises à l'exercice de l'option de surallocation, le cas échéant. On prévoit que les frais totaux du placement, à l'exclusion de la rémunération des preneurs fermes, s'élèveront à environ 4 000 000 \$. La Société prendra en charge les frais du placement.

Avant le placement, il n'y avait pas de marché public pour les actions. Le prix d'offre de 12,00 \$ par action a été établi par voie de négociation entre les actionnaires vendeurs et TD, Crédit Suisse et BMO Marchés des capitaux, en tant que représentants des preneurs fermes, et ces derniers proposent d'offrir au départ les actions au prix d'offre. Une fois que les preneurs fermes auront tenté au mieux de vendre toutes les actions au prix précisé à la page de titre du présent prospectus, le prix d'offre peut être diminué et peut être modifié encore à l'occasion, tant qu'il n'est pas supérieur à celui figurant sur la page de titre du présent prospectus. La rémunération des preneurs fermes sera diminuée du montant de l'insuffisance du prix global payé par les acheteurs d'actions sur le prix payé par les preneurs fermes aux actionnaires vendeurs. Une telle réduction n'affectera pas le produit net que recevront les actionnaires vendeurs. Les preneurs fermes peuvent former un groupe de vente, qui peut comprendre d'autres courtiers en valeurs inscrits, et déterminer la rémunération qu'ils leur verseront sur leur propre rémunération.

Les actionnaires vendeurs ont accordé aux preneurs fermes l'option de surallocation, qu'ils peuvent exercer en totalité ou en partie à tout moment pendant 30 jours à compter de la clôture et qui leur permet d'acheter aux actionnaires vendeurs, sur une base proportionnelle, jusqu'à 2 500 050 actions supplémentaires (correspondant à 15 % du nombre total d'actions vendues dans le cadre du placement de base) aux mêmes conditions que celles qui sont énoncées précédemment, afin de couvrir la position de surallocation des preneurs fermes, le cas échéant, et de stabiliser le marché. Le présent prospectus vise également l'octroi de l'option de surallocation et le placement des actions qui seront remises à l'exercice de cette option. L'acheteur d'actions comprises dans la position de surallocation des preneurs fermes les achète en vertu du présent prospectus, que la position des preneurs fermes soit ou non couverte par l'exercice de l'option de surallocation ou par des acquisitions sur le marché secondaire.

La convention de prise ferme contient certaines clauses qui autorisent les preneurs fermes à la résilier si certains faits se produisent, notamment des clauses de retrait en cas de changement important, de force majeure, de procédure visant à limiter les distributions, de désengagement et de retrait en cas de non-respect des conditions. Toutefois, les preneurs fermes sont individuellement tenus de prendre livraison de toutes les actions qu'ils ont convenu d'acheter et de les régler si des actions sont achetées aux termes de la convention de prise ferme.

Selon la législation en valeurs mobilières canadienne applicable, certaines personnes physiques ou morales, y compris la Société, les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes, ont une responsabilité imposée par la loi à l'égard de toute déclaration fautive ou trompeuse figurant dans le présent prospectus, sous réserve des défenses disponibles. Aux termes de la convention de prise ferme, les preneurs fermes ont le droit d'être indemnisés par la Société et les actionnaires vendeurs, sur une base solidaire, à l'égard de certaines responsabilités, y compris les responsabilités prévues par la législation en valeurs mobilières, ou de contribuer à tout paiement qu'ils pourraient être tenus de faire à cet égard. La Société et les actionnaires vendeurs ont convenu de s'indemniser mutuellement à l'égard de responsabilités liées à certains renseignements qui concernent uniquement une partie et qui ont été fournis aux autres parties aux fins d'utilisation dans le cadre du présent prospectus.

La TSX a conditionnellement approuvé l'inscription à sa cote des actions sous le symbole « ROOT ». L'inscription sera assujettie à l'obligation, pour nous, de remplir toutes les exigences de la TSX au plus tard le 9 janvier 2018.

Il n'existe actuellement aucun marché pour la négociation des actions. Il peut être impossible pour les acheteurs de les revendre, ce qui peut avoir une incidence sur leur cours sur le marché secondaire, la transparence et la disponibilité de leur cours, leur liquidité et l'étendue des obligations réglementaires de l'émetteur. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque ». Les souscriptions d'actions seront reçues sous réserve du droit de les refuser ou de les attribuer en totalité ou en partie et du droit de clore les registres de souscription à tout moment sans préavis. La clôture devrait avoir lieu le 25 octobre 2017 ou à une autre date dont les actionnaires vendeurs, les preneurs fermes et nous pouvons convenir, mais en aucun cas après le 15 novembre 2017. La clôture est conditionnelle à l'approbation de l'inscription des actions à la cote de la TSX.

Les actions n'ont pas été et ne seront pas inscrites en application de la Loi de 1933 ou des lois sur les valeurs mobilières d'un État des États-Unis. Elles ne peuvent pas être offertes, vendues ou remises, directement ou indirectement, aux États-Unis, sauf en vertu d'une dispense des exigences d'inscription de ces lois. Chaque preneur ferme a convenu qu'il n'offrira pas ni ne vendra d'actions aux États-Unis autrement que de la manière permise par la convention de souscription et que de la manière expressément permise par les lois des États-Unis applicables et les lois étatiques applicables. La convention de prise ferme prévoit que les preneurs fermes peuvent offrir de nouveau et revendre les actions qu'ils ont acquises aux termes de la convention de prise ferme par l'entremise de leurs courtiers américains aux États-Unis à des « acheteurs institutionnels admissibles » (au sens attribué à *qualified institutional buyers* dans la *Rule 144A* prise en application de la Loi de 1933) conformément à la *Rule 144A* prise en application de la Loi de 1933 et aux dispenses d'inscription prévues par les lois sur les valeurs mobilières d'un État applicables. La convention de prise ferme prévoit également que les preneurs fermes pourront offrir et vendre des actions à l'extérieur des États-Unis conformément au *Regulation S* pris en application de la Loi de 1933. De plus, dans les 40 jours suivant le début du placement, l'offre ou la vente d'actions aux États-Unis par un courtier (qu'il

participe ou non au placement) peut contrevenir aux exigences d'inscription de la Loi de 1933 si elle n'est pas faite en conformité avec une dispense des exigences d'inscription de cette loi.

Stabilisation du cours, positions vendeurs et maintien passif du marché

À l'occasion du placement, les preneurs fermes peuvent, sous réserve des lois applicables, effectuer des surallocations ou des opérations qui stabilisent ou maintiennent le cours des actions à des niveaux autres que ceux qui pourraient par ailleurs se former sur le marché libre, notamment des opérations de stabilisation, des ventes à découvert, des achats pour couvrir des positions créées par des ventes à découvert, l'imposition de pénalités de spéculation et des opérations de couverture syndicaire.

Les opérations de stabilisation sont des offres ou des achats faits pour empêcher ou retarder une baisse du cours des actions pendant la durée du placement. Ces opérations peuvent également comprendre la surallocation et la vente à découvert d'actions, c'est-à-dire la vente par les preneurs fermes d'un nombre d'actions plus grand que celui qu'ils sont tenus d'acheter dans le cadre du placement. Les ventes à découvert peuvent être des « ventes à découvert couvertes », qui sont des positions vendeurs sur un nombre d'actions qui n'est pas supérieur à l'option de surallocation, ou des « ventes à découvert non couvertes », qui sont des positions vendeurs sur un nombre d'actions supérieur à l'option de surallocation.

Les preneurs fermes peuvent dénouer une position vendeur couverte en exerçant l'option de surallocation, en totalité ou en partie, ou en achetant des actions sur le marché libre. Pour prendre cette décision, les preneurs fermes tiendront compte, entre autres, du cours des actions sur le marché libre comparativement au prix auquel ils peuvent acheter ces actions auprès des actionnaires vendeurs au moyen de l'option de surallocation.

Les preneurs fermes doivent dénouer toute position vendeur non couverte en achetant des actions sur le marché libre. Il est plus probable qu'une position vendeur non couverte soit créée si les preneurs fermes craignent qu'une pression à la baisse s'exerce sur le cours des actions sur le marché libre. Les ventes à découvert non couvertes seront comprises dans la position de surallocation des preneurs fermes. L'acheteur qui fait l'acquisition d'actions comprises dans la position de surallocation des preneurs fermes en raison de ventes à découvert couvertes ou de ventes à découvert non couvertes les acquiert, dans chaque cas, en vertu du présent prospectus, que la position de surallocation soit ou non couverte par l'exercice de l'option de surallocation ou par des acquisitions sur le marché secondaire.

De plus, conformément aux règles et aux instructions générales de certaines autorités en valeurs mobilières canadiennes et aux Règles universelles d'intégrité du marché pour les marchés canadiens (les « **RUIM** »), les preneurs fermes ne peuvent offrir d'acheter ou acheter des actions pendant la durée du placement. La restriction qui précède fait toutefois l'objet d'exceptions lorsque l'offre ou l'achat n'est pas fait afin de créer une activité réelle ou apparente sur les actions ou d'en faire monter le cours. Ces exceptions comprennent l'offre ou l'achat permis aux termes des règlements et des règles des autorités en valeurs mobilières compétentes et de la TSX, notamment les RUIM, se rapportant aux activités de stabilisation et de maintien passif du marché, ainsi que l'offre ou l'achat fait pour un client et pour son compte lorsque l'ordre n'a pas été sollicité pendant la durée du placement.

En raison de ces activités, le cours des actions peut être supérieur au cours qui pourrait par ailleurs se former sur le marché libre. Si les preneurs fermes entreprennent de telles activités, ils peuvent décider de les interrompre à tout moment. Ils peuvent effectuer ces opérations à n'importe quelle bourse à la cote de laquelle les actions sont inscrites, sur le marché hors cote ou autrement.

Système d'inventaire de titres sans certificat

Aucun certificat représentant les actions placées en vertu du présent prospectus ne sera délivré aux acheteurs. L'inscription sera effectuée au service de dépôt de la CDS ou de son prête-nom et les actions seront déposées par voie électronique à la CDS à la date de clôture. Chaque acheteur d'actions recevra seulement un avis d'exécution de l'adhérent du service de dépôt de la CDS (un « **adhérent de la CDS** ») duquel ou par l'entremise duquel il a acquis les actions conformément aux pratiques et aux procédures de

l'adhérent de la CDS. Le transfert de la propriété des actions au Canada sera effectué par inscription dans les registres tenus par les adhérents de la CDS, notamment des courtiers, des banques et des sociétés de fiducie. L'accès indirect au système d'inscription en compte de la CDS est également ouvert à d'autres institutions qui ont des ententes de dépôt directes ou indirectes avec un adhérent de la CDS.

Conventions de blocage

Aux termes de la convention de prise ferme, la Société, ses hauts dirigeants et administrateurs ainsi que les actionnaires vendeurs ont convenu de ne pas faire ce qui suit, directement ou indirectement, à moins d'avoir obtenu le consentement écrit préalable (ne devant pas être déraisonnablement retenu) de TD, de Crédit Suisse et de BMO Marchés des capitaux, en tant que représentants des preneurs fermes : émettre, offrir ou vendre nos actions ou d'autres titres donnant droit, par conversion, échange ou exercice, à nos actions, attribuer une option, un bon de souscription ou un autre droit d'achat de ces titres ou s'engager à émettre ou à vendre ou par ailleurs prêter, transférer, céder ou aliéner ces titres, conclure une autre forme de swap ou d'entente qui entraînerait la cession à autrui, en totalité ou en partie, d'attributs économiques de leur propriété ou encore annoncer publiquement son intention ou convenir de faire ce qui précède, dans chaque cas, pour une période commençant à la date des présentes et se terminant 180 jours après la date de clôture, sous réserve de certaines exceptions limitées, dont la vente de nos titres à l'exercice de l'option de surallocation ou l'émission de nos titres aux termes de nos régimes de rémunération incitative fondée sur des titres de capitaux propres. Les porteurs de la totalité de nos actions émises et en circulation et d'environ 88,1 % de nos options en cours immédiatement après la clôture seront assujettis à ces conventions de blocage. L'acquisition de la tranche restante de 11,9 % de nos options en cours ne pourra débuter qu'un an après la date de clôture.

Relation entre nous, les actionnaires vendeurs et certains preneurs fermes

TD et Scotia Capitaux Inc. sont des membres du groupe de banques à charte canadiennes qui sont des prêteurs de Roots aux termes des facilités de crédit. Par conséquent, nous, et les actionnaires vendeurs, en tant que porteurs de titres importants de la Société, pouvons être considérés comme un « émetteur associé » de chacune de TD et de Scotia Capitaux Inc. en vertu de la législation en valeurs mobilières canadienne applicable. En date du présent prospectus, nous respectons les modalités de notre dette, dont une partie est garantie par certains de nos actifs. Depuis que la dette a été initialement contractée auprès des prêteurs, notre position financière et la valeur des biens donnés en garantie relativement à la dette n'ont pas changé de façon importante d'une manière défavorable. À la fermeture des bureaux le 17 octobre 2017, nous avons une dette globale d'environ 121 millions de dollars envers les prêteurs. Les modalités du placement, y compris le prix d'offre, ont été établies par voie de négociation entre les actionnaires vendeurs et TD, Crédit Suisse et BMO Marchés des capitaux, en tant que représentants des preneurs fermes. TD et Scotia Capitaux Inc. ont tous indiqué que la décision de souscrire le placement avait été prise indépendamment des banques à charte canadiennes qui sont des prêteurs de la Société et que ces dernières n'avaient eu aucune influence sur l'établissement des modalités du placement. TD et Scotia Capitaux Inc. ne recevront aucun avantage relativement au placement, à l'exception de leur quote-part de la rémunération des preneurs fermes payable par la Société. Se reporter à la rubrique « Description des dettes importantes ».

CERTAINES INCIDENCES FISCALES FÉDÉRALES CANADIENNES

De l'avis de Torys LLP, nos conseillers juridiques, et de Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./s.r.l., conseillers juridiques des preneurs fermes, le texte qui suit est un résumé général des principales incidences fiscales fédérales canadiennes issues de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) (la « **Loi de l'impôt** ») et de son règlement d'application et généralement applicables à l'acheteur qui fait l'acquisition, en tant que propriétaire véritable, d'actions dans le cadre du présent placement et qui, à tout moment pertinent et pour l'application de la Loi de l'impôt : a) est ou est réputé être un résident du Canada; b) détient les actions à titre d'immobilisations; c) n'a pas de lien de dépendance ni avec nous ni avec les preneurs fermes et n'est pas membre de notre groupe ni de celui des preneurs fermes (un « **porteur** »). En règle générale, les actions seront considérées comme des immobilisations pour un porteur, à moins qu'il ne les détienne ou

ne les ait acquises dans le cadre de l'exploitation d'une entreprise de commerce de titres ou d'un projet comportant un risque ou une affaire de caractère commercial. Certains porteurs dont les actions ne sont pas par ailleurs considérées comme des immobilisations peuvent dans certaines circonstances faire le choix irrévocable prévu par le paragraphe 39(4) de la Loi de l'impôt afin que leurs actions et tout autre « titre canadien » (au sens de la Loi de l'impôt) dont il a la propriété au cours de l'année d'imposition du choix et de toutes les années d'imposition subséquentes soient réputés être des immobilisations. Les porteurs dont les actions pourraient par ailleurs ne pas être considérées comme des immobilisations devraient consulter leurs propres conseillers en fiscalité quant à ce choix.

Le présent résumé ne s'applique pas à l'acheteur : a) qui est une « institution financière », au sens de la Loi de l'impôt, pour l'application des règles d'évaluation à la valeur du marché, b) dans lequel une participation constituerait un « abri fiscal », au sens de la Loi de l'impôt, c) qui est une « institution financière déterminée », au sens de la Loi de l'impôt, ou d) qui a choisi conformément à la Loi de l'impôt d'établir ses « résultats fiscaux canadiens » (au sens de la Loi de l'impôt) en monnaie étrangère. Le présent résumé ne s'applique pas à l'acheteur qui conclut un « contrat dérivé à terme » (au sens de la Loi de l'impôt) relativement à ses actions. Le présent résumé n'aborde pas l'application possible des règles sur les « opérations de transfert de sociétés étrangères affiliées » au porteur qui est une société qui est ou devient une société résidant au Canada ou qui a un lien de dépendance, pour l'application de la Loi de l'impôt, avec une telle société qui est ou devient, dans le cadre d'une opération, d'un événement ou d'une série d'opérations ou d'événements comprenant l'acquisition des actions, contrôlée par une société non résidente pour l'application des règles prévues par l'article 212.3 de la Loi de l'impôt. Un tel porteur à qui le présent résumé ne s'applique pas devrait consulter son propre conseiller fiscal pour obtenir des conseils au sujet des incidences fiscales découlant du placement.

Le présent résumé est fondé sur les faits énoncés dans le présent prospectus, sur les dispositions actuelles de la Loi de l'impôt et de son règlement d'application, sur toutes les propositions précises de modification de la Loi de l'impôt et de son règlement d'application annoncées par ou pour le ministre des Finances du Canada (les « **propositions fiscales** ») avant la date des présentes et sur les pratiques administratives et les politiques d'évaluation actuelles publiées de l'Agence du revenu du Canada et rendues publiques avant la date des présentes. Rien ne garantit que les propositions fiscales seront adoptées, même sous une forme modifiée. Le résumé ne se veut pas une présentation complète de toutes les incidences fiscales fédérales canadiennes possibles et, sous réserve de ce qui est indiqué ci-dessus, il ne tient par ailleurs compte d'aucune autre modification du droit et n'en prévoit aucune, que ce soit par voie législative, réglementaire, judiciaire ou administrative; il n'aborde pas non plus les lois ou les incidences fiscales de nature provinciale, territoriale ou étrangère, qui peuvent différer sensiblement des conséquences fiscales fédérales canadiennes présentées aux présentes.

Le présent résumé est de nature générale seulement; il ne constitue pas et ne doit pas être interprété comme constituant des conseils juridiques ou fiscaux à l'intention d'un porteur en particulier. Aucune déclaration n'est faite au sujet des incidences fiscales sur le revenu pour un porteur actuel ou éventuel en particulier. Par conséquent, les porteurs éventuels devraient consulter leurs propres conseillers en fiscalité en ce qui concerne les incidences d'un placement dans les actions sur leur situation personnelle. Les acheteurs d'actions qui sont des non-résidents réels ou réputés du Canada pour l'application de la Loi de l'impôt devraient consulter leurs propres conseillers financiers en ce qui concerne leur situation personnelle.

Imposition des porteurs

Dividendes sur les actions

Les dividendes reçus ou réputés reçus sur les actions par le porteur qui est un particulier (à l'exception de certaines fiducies) seront inclus dans le calcul de son revenu et seront assujettis aux règles de la majoration et du crédit d'impôt sur les dividendes applicables aux dividendes imposables reçus de sociétés canadiennes imposables. Dans la mesure où nous faisons les désignations nécessaires, ces dividendes seront traités comme des dividendes déterminés pour l'application de la Loi de l'impôt et le porteur qui est un particulier aura droit à une majoration du crédit d'impôt pour ces dividendes. Il peut y avoir des limitations à notre capacité de désigner des dividendes réels ou réputés à titre de dividendes déterminés.

Les dividendes reçus ou réputés reçus sur les actions par le porteur qui est une société devront être inclus dans le calcul du revenu de la société pour l'année d'imposition au cours de laquelle les dividendes sont reçus, mais ils seront généralement déductibles dans le calcul du revenu imposable de la société. Dans certains cas, le paragraphe 55(2) de la Loi de l'impôt traitera le dividende imposable touché par un porteur qui est une société comme un produit de disposition ou un gain en capital. Les porteurs qui sont des sociétés devraient consulter leurs propres conseillers en fiscalité quant à leur situation particulière.

Le porteur qui est une « société privée » ou une « société assujettie » (au sens de la Loi de l'impôt) peut être redevable, aux termes de la partie IV de la Loi de l'impôt, d'un impôt remboursable sur les dividendes reçus ou réputés reçus sur les actions dans la mesure où ces dividendes sont déductibles dans le calcul du revenu imposable du porteur pour l'année d'imposition en cause.

Les dividendes reçus par le porteur qui est un particulier (à l'exclusion de certaines fiducies) peuvent donner lieu, pour ce porteur, à l'application d'un impôt minimum conformément à la Loi de l'impôt. Les porteurs qui sont des particuliers devraient consulter leurs propres conseillers en fiscalité à cet égard.

Dispositions d'actions

À la disposition réelle ou réputée d'actions, le porteur réalisera généralement un gain en capital (ou subira généralement une perte en capital) correspondant à l'écart positif ou négatif entre le produit de disposition et le total du prix de base rajusté des actions pour le porteur immédiatement avant la disposition ou la disposition réputée et des frais raisonnables de disposition. Le prix de base rajusté d'une action pour le porteur correspondra à la moyenne du coût de cette action et du prix de base rajusté de toutes les autres actions détenues par le porteur, sous réserve de certains autres rajustements requis par la Loi de l'impôt. Pour l'application de la Loi de l'impôt, le coût d'une action pour le porteur comprendra toutes les sommes payées ou payables par le porteur en contrepartie de l'action, sous réserve de certains rajustements requis par la Loi de l'impôt.

Imposition des gains et des pertes en capital

En règle générale, la moitié du montant de tout gain en capital (un « **gain en capital imposable** ») réalisé par le porteur au cours d'une année d'imposition doit être incluse dans le revenu du porteur pendant l'année. Sous réserve des dispositions de la Loi de l'impôt et en conformité avec celles-ci, la moitié du montant de toute perte en capital (une « **perte en capital déductible** ») subie par le porteur au cours d'une année d'imposition doit être déduite par ce porteur des gains en capital imposables qu'il a réalisés au cours de l'année. Les pertes en capital déductibles en excédent des gains en capital imposables réalisés au cours de l'année d'imposition pourront être reportées rétrospectivement sur l'une ou l'autre des trois années d'imposition précédentes ou prospectivement sur toute année d'imposition future et être déduites des gains en capital imposables nets réalisés au cours de ces années, dans la mesure et les circonstances précisées dans la Loi de l'impôt. Si le porteur est une société, le montant des pertes en capital subies à la vente d'actions peuvent, dans certaines circonstances, être réduites du montant des dividendes reçus ou réputés reçus sur ces actions. Des règles analogues peuvent s'appliquer lorsqu'une action est détenue par une société de personnes ou une fiducie dont un des membres ou un des bénéficiaires est une société, une fiducie ou une société de personnes.

Les gains en capital imposables réalisés par le porteur qui est un particulier peuvent donner lieu à l'impôt minimum de remplacement selon la situation particulière du porteur. Le porteur qui est une « société privée sous contrôle canadien » (au sens de la Loi de l'impôt) tout au long de l'année d'imposition peut être assujetti à un impôt remboursable sur certains revenus de placement, y compris un montant au titre d'un gain en capital imposable réalisé à la disposition d'une action.

Admissibilité aux fins de placement

À condition que les actions soient, à la date de clôture, inscrites à la cote d'une « bourse de valeurs désignée » au sens de la Loi de l'impôt (ce qui comprend actuellement la TSX), les actions acquises dans le cadre du placement à la date de clôture constitueront, à ce moment, un placement admissible en vertu de la

Loi de l'impôt pour des fiducies régies par un régime enregistré d'épargne-retraite (un « REER »), un régime de participation différée aux bénéficiaires, un fonds enregistré de revenu de retraite (un « FERR »), un régime enregistré d'épargne-études (un « REEE »), un régime enregistré d'épargne-invalidité (un « REEI ») et un compte d'épargne libre d'impôt (un « CELI »).

Bien que les actions soient des placements admissibles pour des fiducies régies par un REER, un FERR, un REEE, un REEI ou un CELI, le titulaire de ce CELI ou REEI, le souscripteur de ce REEE ou le rentier de ce REER ou FERR, selon le cas, pourrait devoir payer une pénalité fiscale relativement aux actions si elles constituent un « placement interdit » et non des « biens exclus » pour le REER, FERR, REEE, REEI ou CELI. Les actions constitueront généralement un « placement interdit » si le titulaire du CELI ou du REEI, le souscripteur du REEE ou le rentier du REER ou du FERR, selon le cas : (i) a un lien de dépendance avec nous pour l'application de la Loi de l'impôt; (ii) a une « participation notable » (au sens du paragraphe 207.01(4) de la Loi de l'impôt) dans la Société.

Les particuliers qui détiennent ou ont l'intention de détenir des actions dans un REER, un FERR, un REEE, un REEI ou un CELI doivent consulter leurs propres conseillers en fiscalité pour savoir si ces titres constitueront un « placement interdit », notamment s'ils constitueront des « biens exclus », dans leur situation particulière.

FACTEURS DE RISQUE

Outre les autres renseignements énoncés dans le présent prospectus, les facteurs de risque suivants pourraient avoir un effet défavorable important sur nous et devraient être étudiés avant de décider d'effectuer un placement dans notre Société et dans les actions. D'autres risques et incertitudes que nous ne considérons pas actuellement comme importants ou dont nous n'avons pas encore connaissance pourraient devenir importants et influencer sur notre situation financière ou nos résultats d'exploitation dans l'avenir. La matérialisation d'un risque dont il est question ci-après pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats d'exploitation ou nos flux de trésorerie. Les actions conviennent seulement aux investisseurs : (i) qui comprennent le risque de perte éventuel du capital; (ii) pour lesquels un investissement dans les actions fait partie d'un programme d'investissement diversifié, et (iii) qui comprennent et sont prêts à assumer les risques d'un programme d'investissement. Les acheteurs éventuels doivent étudier attentivement les risques suivants avant d'investir dans notre Société et dans les actions.

Risques liés à nos activités

La conjoncture économique générale des régions où nous exerçons des activités, notamment les niveaux plus faibles des dépenses de consommation, peut influencer sur la confiance des consommateurs et sur leurs achats d'articles discrétionnaires, notamment les vêtements, les articles de cuir, les accessoires, les chaussures et les produits connexes comme les nôtres.

Les conditions économiques comme le taux de chômage, le niveau des salaires, la disponibilité du crédit à la consommation, l'inflation, les taux d'intérêt et d'imposition, les prix du carburant et la confiance des consommateurs relativement aux conditions économiques actuelles et futures peuvent avoir un effet défavorable sur les achats d'articles discrétionnaires et de produits de détail spécialisés, notamment nos vêtements, articles de cuir, accessoires et chaussures. Les achats des consommateurs peuvent diminuer au cours des périodes de récession ou lorsque le chômage est élevé et le revenu disponible plus faible. Ces risques peuvent être multipliés pour les détaillants comme nous qui sont principalement axés sur la vente de marchandises discrétionnaires. Il pourrait être impossible pour nous de maintenir notre dernier taux de croissance du chiffre d'affaires ou nos objectifs de croissance futurs si les dépenses de consommation diminuent. La volonté des consommateurs de faire des achats discrétionnaires peut diminuer, stagner ou décoller lentement en raison des conditions économiques nationales et régionales, notamment en raison de l'incertitude entourant actuellement l'économie mondiale et la volatilité. Les ralentissements et perturbations accrus ou futurs dans les régions où sont vendus nos produits pourraient avoir un effet défavorable sur l'achalandage des centres commerciaux et destinations de magasinage et sur l'aménagement de nouveaux

centres commerciaux et magasins de détail et, par conséquent, avoir un effet important et défavorable sur nous-mêmes et nos plans de croissance. En outre, une dégradation des conditions économiques et les périodes de récession futures pourraient avoir des répercussions sur les autres risques auxquels se heurte notre entreprise, y compris les risques liés à la mise en œuvre de nos plans de croissance.

Nos activités sont tributaires d'une solide image de marque et notre incapacité à protéger notre marque aura une incidence négative sur nos activités.

Nous croyons que l'image et la notoriété de notre marque ont fortement contribué au succès de notre entreprise. Il est important de préserver et de renforcer cette image de marque, puis d'accroître la notoriété de notre marque sur de nouveaux marchés où nous sommes peu ou pas reconnus pour accroître notre clientèle. Préserver et renforcer notre image de marque, et accroître la notoriété de notre marque, pourraient nous obliger à investir dans divers domaines tels que la commercialisation, la présentation des marchandises, l'aménagement de nouveaux magasins, la formation du personnel et les relations publiques, ainsi qu'à engager des dépenses liées à l'ouverture de nouveaux magasins, à l'établissement de relations avec de nouveaux partenaires exploitants internationaux et à l'expansion de notre entreprise de commerce électronique. Ces investissements pourraient être substantiels et pourraient ne pas entraîner les résultats escomptés.

Les mesures prises par nos employés, les caractéristiques de notre marchandise, les activités de commercialisation et les évaluations ou commentaires négatifs peuvent avoir des répercussions sur l'image et la réputation de notre marque. L'usage répandu de campagnes de médias sociaux ainsi que l'accès étendu à de telles campagnes, et les messages ou images propagés en ligne pourraient élargir considérablement la portée et les répercussions d'événements ou de situations de ce type. Dans la mesure où les consommateurs accordent de la valeur aux renseignements immédiatement disponibles à propos des détaillants et de leurs produits, ils peuvent prendre des décisions fondées sur de l'information véhiculée par les médias sociaux sans chercher à en savoir davantage ni vérifier l'exactitude de l'information. Le tort causé à notre marque pourrait être immédiat et nous pourrions être privés de l'occasion de nous justifier ou de corriger le tir et rien ne garantit que nous réagirons convenablement ou en temps voulu, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Le succès de notre entreprise dépend de notre aptitude à bonifier notre gamme de produits en prévoyant l'évolution constante de la demande des consommateurs, des goûts et des tendances de la mode relativement à un grand nombre de gammes de produits, de circuits de vente et de régions et en y répondant en temps voulu. Si nous ne parvenons pas à prévoir et répondre à ces changements, cela pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Nos clients cibles sont soumis à l'évolution rapide des tendances de la mode et des tendances saisonnières, ainsi que des goûts et des demandes des consommateurs. Par conséquent, notre succès est tributaire de notre capacité à prévoir l'évolution des tendances de la mode et des préférences de consommation et, par ailleurs, à mettre au point et à gérer continuellement notre gamme de produits afin de répondre aux tendances de consommation.

Nous concevons de nouvelles marchandises, choisissons et achetons des matières premières, mettons au point de nouveaux concepts de vente au détail et ajustons continuellement la position de nos marques et catégories de marchandises afin de satisfaire aux demandes de nos clients. Récemment, nous avons par exemple mis à exécution une stratégie de présentation des marchandises axée sur le consommateur et fondée sur notre gamme de marques unifiées, et nous avons ainsi considérablement réduit le nombre de numéros d'article. Nous gérons également nos stocks en fixant le prix initial des produits et en réduisant éventuellement ces prix; en assurant l'approvisionnement de notre réseau de magasins et de nos circuits de vente; en répartissant et en transférant les produits au sein de ce réseau et de ces circuits, et ce, de manière à optimiser l'offre de marchandises.

Pour assurer l'approvisionnement approprié des produits, nous devons prévoir nos besoins de stocks et passer des commandes auprès de nos fournisseurs et de nos fabricants en nous fondant sur nos

estimations de la demande future pour des produits en particulier. Notre capacité à prévoir avec exactitude la demande des consommateurs pour nos produits pourrait être altérée par bon nombre de facteurs, notamment : (i) une hausse ou une baisse de la demande des consommateurs pour nos produits ou pour les produits de nos concurrents; (ii) l'acceptation par les consommateurs des produits saisonniers; (iii) le lancement de nouveaux produits par nos concurrents; (iv) le prix des produits des concurrents et les stratégies de réduction des prix de ces derniers, et (v) les fluctuations inattendues des conditions générales du marché.

Rien ne garantit que nous pourrions continuer à mettre en œuvre nos stratégies de planification d'achat et de gestion des stocks des marchandises régies par la demande, et à approvisionner nos magasins avec des assortiments de marchandises convenables. Si nos prévisions diffèrent des préférences réelles de nos clients, nous pourrions avoir un excédent de matières premières ou de stocks ou être confrontés à une pénurie de produits à vendre dans nos magasins ou à livrer à nos clients par l'intermédiaire de notre entreprise de commerce électronique, et ainsi rater différentes occasions. Si les stocks dépassent la demande des consommateurs, cela pourrait entraîner la radiation ou la dépréciation des stocks ainsi que la vente à prix réduit des stocks excédentaires, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos marges bénéficiaires brutes. Même si, dans le passé, nous avons appliqué une stratégie de démarque rigoureuse, les excédents de stocks pourraient nous empêcher de continuer de le faire et entraîner des marges bénéficiaires brutes inférieures parce que nous serions obligés de procéder à des rabais et démarques supérieurs à ceux qui étaient prévus afin de diminuer les niveaux des stocks. Des niveaux de stocks peu élevés peuvent avoir un effet défavorable sur notre capacité à répondre à la demande de la clientèle, ce qui peut réduire la perte de chiffre d'affaires et diminuer la fidélité à notre marque. Toute incapacité prolongée à prévoir et à repérer les nouvelles tendances en matière de préférences de consommation et à y répondre pourrait avoir un effet défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Nous exerçons nos activités dans plusieurs secteurs connexes qui sont extrêmement concurrentiels et la taille et les ressources de certains de nos concurrents pourraient leur permettre d'être plus efficaces que nous, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur notre croissance et notre part de marché.

Nous subissons une vive concurrence dans les secteurs des vêtements, des articles de cuir, des accessoires et des chaussures. Nous cherchons à obtenir la faveur des consommateurs au moyen d'une combinaison de facteurs, notamment l'emplacement des magasins, le choix, le style, la qualité, le prix et la disponibilité de la marchandise; le niveau du service à la clientèle, et la reconnaissance de la marque. Nous livrons concurrence à un groupe diversifié de détaillants spécialisés de vêtements et de chaussures, de grands magasins, de détaillants de collections éclair, de détaillants d'articles de sport et d'autres fabricants et détaillants de vêtements et d'accessoires de marque. Notre croissance dans des marchés desservis par nos concurrents et l'entrée de nouveaux concurrents ou la croissance de nos concurrents existants dans nos marchés pourraient avoir un effet défavorable sur nos activités.

Bon nombre de nos concurrents actuels et éventuels peuvent être plus gros que nous, et disposer de ressources supérieures, que ce soit sur le plan financier, en commercialisation ou autrement. Ces concurrents pourraient être en mesure de consacrer davantage de ressources à la commercialisation et à la vente de leurs produits, ou de pratiquer des prix plus concurrentiels. Nous pourrions perdre notre part de marché, ce qui pourrait réduire notre chiffre d'affaires et avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation.

Nos concurrents pourraient chercher à imiter certains aspects de notre stratégie commerciale, de l'expérience vécue dans nos magasins ou de nos gammes de marchandises, ce qui pourrait réduire notre avantage concurrentiel. Par conséquent, nos concurrents actuels et futurs, particulièrement ceux qui disposent de ressources supérieures, que ce soit sur le plan financier, en commercialisation ou autrement, pourraient être en mesure de copier ou d'améliorer une partie ou l'ensemble des éléments composant l'expérience vécue dans nos magasins ou de nos gammes de marchandises, lesquels sont, selon nous, importants pour que l'expérience de magasinage de nos clients soit unique. Si nos concurrents y arrivaient, notre position concurrentielle et notre entreprise pourraient en souffrir. Nous ne pouvons pas garantir que nous resterons en mesure de continuer à livrer une concurrence efficace à nos concurrents actuels ou futurs.

Les fluctuations de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain et à d'autres monnaies peuvent avoir une incidence sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation et nuire à la comparabilité de nos résultats d'une période financière à l'autre.

Nous sommes exposés aux risques du marché attribuables aux fluctuations du taux de change, principalement aux fluctuations de la valeur du dollar canadien par rapport à celle du dollar américain. Les fluctuations du taux de change pourraient avoir un effet défavorable sur nos résultats d'exploitation et nos résultats financiers.

La majeure partie de nos ventes se fait en dollars canadiens tandis que la grande majorité du coût de nos produits vendus est payée en dollars américains, ce qui a causé une augmentation du coût de nos produits vendus depuis le début de l'exercice 2016 en raison de la dépréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain. Nous avons également généré un chiffre d'affaires d'environ 29 millions de dollars américains au cours de l'exercice 2016 grâce à nos magasins situés aux États-Unis, aux redevances et aux ventes en gros de notre partenaire en Asie et aux ventes en ligne. Nous prévoyons continuer de réaliser une partie importante de nos ventes en dollars canadiens et de payer une partie importante du coût de nos produits vendus en dollars américains, et les variations du cours du change entre le dollar canadien et le dollar américain pourraient avoir une forte incidence, éventuellement défavorable, sur nos résultats d'exploitation.

Nous avons recours aux contrats de change à terme pour atténuer les risques découlant de la vente au Canada de marchandises achetées en dollars américains, mais rien ne garantit que cette stratégie réussira. La couverture du risque de change comporte un risque d'illiquidité comme il peut être difficile de sortir de positions couvertes et, dans la mesure où la monnaie étrangère applicable se déprécie ou s'apprécie par rapport au dollar canadien (selon la direction de la couverture), le recours à des couvertures pourrait causer des pertes plus importantes que si aucune couverture n'avait été utilisée. En outre, les ententes de couverture peuvent avoir pour effet de limiter ou de réduire notre rendement total si les attentes de la direction en ce qui concerne des événements futurs ou la situation du marché dans l'avenir se révèlent inexactes, auquel cas les coûts occasionnés pas les stratégies de couverture peuvent dépasser leurs avantages.

Nos états financiers sont présentés en conformité avec les IFRS et nous déclarons et continuerons de déclarer nos résultats en dollars canadiens. Toute fluctuation de valeur du dollar américain par rapport au dollar canadien au cours d'une période d'information financière donnée entraînera une perte ou un gain de change à la conversion du chiffre d'affaires et des coûts libellés en dollars américains. Par conséquent, nos bénéfices déclarés pourraient fluctuer considérablement en raison des gains ou des pertes de change et ils pourraient ne pas être comparables d'une période à l'autre.

Nous sommes exposés aux risques liés à la location de locaux pour la vente au détail. Nous sommes parties à un certain nombre de baux à long terme non annulables assortis de loyers considérables. Notre incapacité à effectuer ces paiements à l'échéance ou de prolonger, de renouveler ou de poursuivre la location de locaux dans des emplacements stratégiques nuirait vraisemblablement à nos activités, à notre rentabilité et à nos résultats d'exploitation.

Nous ne sommes propriétaires d'aucun bien immobilier. Nous louons plutôt tous les locaux où se trouvent nos magasins de détail (à l'exception de ceux qui sont exploités par notre partenaire à Taïwan et en Chine) ainsi que notre siège social, notre fabrique de cuir et nos installations de distribution. Conformément à notre stratégie de croissance, nous avons également l'intention de reproduire notre modèle de location dans le cadre de notre expansion aux États-Unis. Par conséquent, nous sommes assujettis à tous les risques liés à la location, à l'occupation et aux améliorations locatives, y compris les changements démographiques et concurrentiels défavorables qui rendent un emplacement moins intéressant, les changements dans la disponibilité de locaux et les conditions contractuelles de location, le risque de crédit par rapport aux sommes reçues pour les améliorations locatives des locataires ainsi que l'éventuelle responsabilité environnementale ou les éventuelles poursuites en responsabilité pour lésions corporelles.

Le succès d'un magasin dépend essentiellement de son emplacement. Rien ne garantit que les emplacements actuels de nos magasins continueront d'être intéressants dans l'avenir ou que nous pourrions

obtenir de nouveaux emplacements intéressants dans l'avenir à des conditions favorables, si tant est que nous puissions les obtenir. Les conditions économiques et sociales dans un secteur donné, la concurrence d'autres détaillants qui vendent des marchandises similaires à proximité, les changements touchant les autres locataires qui rendent les emplacements de nos magasins moins attrayants, les changements dans les styles de vie des consommateurs dans un marché donné et la fermeture ou le déclin d'autres entreprises situées près de nos magasins pourraient avoir un effet défavorable sur l'emplacement de nos magasins, la conversion de la clientèle et les ventes. L'évolution des quartiers situés autour de nos magasins pourrait entraîner des diminutions d'affluence ou par ailleurs rendre les emplacements inintéressants, si bien que notre chiffre d'affaires pourrait être inférieur à nos prévisions. Notre incapacité à obtenir des emplacements souhaitables à des prix raisonnables pourrait alourdir notre structure de coûts et nuire à nos ventes. Se reporter à la rubrique « – La faillite d'autres détaillants et titulaires de licences pourrait nuire à nos activités ».

Nos magasins existants sont loués auprès de tierces parties pour un bail qui est en général de dix ans. Certains de nos contrats de location comportent des options de renouvellement supplémentaires. Toutefois, rien ne garantit que nous serons en mesure de prolonger, de renouveler ou de continuer un bail dans les emplacements de magasins existants ou de trouver des emplacements de rechange convenables. Outre les paiements locatifs minimums fixes, la plupart des baux de nos magasins prévoient des paiements locatifs supplémentaires fondés sur un pourcentage des ventes, ce que l'on appelle le « loyer proportionnel », si les ventes dépassent les niveaux stipulés, le paiement des frais d'entretien des parties communes, ainsi que la souscription d'une assurance immobilière, le paiement de taxes foncières et d'autres frais. Bon nombre de nos contrats de location prévoient des indexations de loyer au cours de la durée initiale du bail et de ses prolongations. L'augmentation de nos frais de location et la difficulté à trouver de nouveaux emplacements de magasins viables économiquement pourraient avoir des conséquences négatives importantes, dont les suivantes :

- affectation d'une plus grande partie de nos liquidités disponibles au paiement de nos obligations de location, ce qui diminuera l'encaisse disponible à d'autres fins et notre rentabilité;
- augmentation de notre vulnérabilité aux conditions économiques générales et sectorielles défavorables;
- limite à notre aptitude à planifier nos activités ou à réagir aux changements que subissent notre entreprise ou nos secteurs d'activité.

Nous sommes tributaires des flux de trésorerie d'exploitation pour payer nos frais de location et combler nos autres besoins de liquidités. Si notre entreprise ne génère pas suffisamment de flux de trésorerie d'exploitation pour financer ces frais et que des fonds suffisants ne sont pas par ailleurs à notre disposition, nous pourrions être incapables de payer nos frais de location, de faire croître notre entreprise, de faire face à la concurrence ou de financer nos autres besoins en liquidités et capitaux, ce qui pourrait nuire à notre entreprise. Les emplacements supplémentaires que nous louons pourraient être assujettis à des baux à long terme non annulables si nous sommes incapables de négocier des durées plus courtes. Si un magasin actuel ou futur n'est pas rentable et que nous décidons de le fermer, nous pourrions quand même être tenus de respecter nos engagements contractuels, par exemple être tenus de payer le loyer de base pour la durée restante du bail. En outre, notre incapacité à conclure de nouveaux baux ou à renouveler les baux existants selon des conditions qui sont acceptables pour nous pourrait avoir un effet défavorable sur nos résultats d'exploitation et notre rentabilité.

Nos activités à notre fabrique de cuir et à notre installation de distribution pourraient nécessiter, à l'occasion, la manipulation de substances potentiellement dangereuses ou toxiques. D'après les modalités de nos baux à l'égard de ces propriétés, nous ne sommes généralement pas responsables des obligations environnementales qui étaient liées à ces propriétés avant la réalisation de l'acquisition. Toutefois, si une fuite, un déversement ou un autre incident environnemental devait survenir sur les lieux de l'une ou de plusieurs de ces propriétés, ou si nos activités devaient aggraver tout problème relatif à l'environnement ou à la santé et sécurité au travail qui existait avant la clôture de l'acquisition, nous pourrions être tenus de prendre en charge les frais d'enlèvement ou de remise en état, ainsi que certains autres frais connexes, y compris des amendes imposées par les autorités gouvernementales et des dommages pour des blessures

occasionnées à des personnes physiques ou des bris à des biens. Les frais liés à l'enquête, à la remise en état et à l'enlèvement de ces substances pourraient être importants, et la présence des substances, ou le défaut d'enlever adéquatement ces substances, pourraient avoir une incidence défavorable sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Nos stratégies de croissance sont en partie tributaires de notre aptitude à ouvrir et à exploiter de nouveaux magasins avec succès au Canada et aux États-Unis, en temps voulu et de façon rentable. Ces nouveaux magasins pourraient par ailleurs prendre plus de temps que prévu à devenir rentables.

Une partie de notre stratégie de croissance consiste à continuer d'ouvrir et d'exploiter avec succès de nouveaux magasins au Canada et aux États-Unis (nous avons notamment l'intention d'ouvrir de 8 à 10 nouveaux magasins au Canada et de 10 à 14 nouveaux magasins aux États-Unis d'ici l'exercice 2019). Cela nécessitera d'importantes dépenses en immobilisations, particulièrement dans des régions aux États-Unis où nous n'avons actuellement pas de magasins ou encore où la notoriété de notre marque doit être acquise. Notre aptitude à ouvrir et à exploiter de nouveaux magasins avec succès est tributaire d'un certain nombre de facteurs qui peuvent être indépendants de notre volonté, notamment notre aptitude :

- à augmenter la notoriété de la marque aux États-Unis;
- à trouver des emplacements intéressants pour nos magasins, principalement dans des centres commerciaux et des lieux de magasinage prisés et sur des artères commerciales de choix, ce qui peut être difficile et coûteux;
- à négocier des conditions de location acceptables, y compris les sommes reçues pour les améliorations locatives;
- à maintenir les coûts d'aménagement décaissés à des niveaux conformes au modèle économique appliqué à nos magasins, y compris en limitant les coûts de construction à des niveaux raisonnables;
- à recruter, à former et à conserver une main-d'œuvre croissante de directeurs de magasin, d'associés aux ventes et d'autres membres du personnel, y compris le personnel de gestion clé;
- à intégrer avec succès de nouveaux magasins dans notre structure de contrôle et nos activités existantes, y compris nos systèmes de technologies de l'information;
- à accroître efficacement la portée de nos installations de distribution afin de répondre aux besoins de notre réseau de magasins en croissance;
- à définir et à satisfaire les préférences quant aux marchandises et les autres préférences de nos clients dans de nouvelles régions et de nouveaux marchés;
- à surmonter les défis, notamment liés à la concurrence, à la présentation des marchandises, à la commercialisation et à la distribution, entraînés par l'expansion dans de nouvelles régions et de nouveaux marchés.

L'ouverture de magasins dans des marchés où nous avons déjà des magasins pourrait provoquer une réduction du chiffre d'affaires de ces derniers.

Rien ne garantit que les magasins nouvellement ouverts seront aussi bien reçus que nos magasins existants ni qu'ils généreront des ventes ou des niveaux de rentabilité comparables à ceux de nos magasins existants dans les délais prévus ou même du tout. Le fait que le chiffre d'affaires ou la rentabilité de nos magasins n'atteint pas ou ne maintient pas des niveaux acceptables pourrait avoir un effet défavorable important sur notre entreprise et la fermeture ou le déménagement de magasins pourrait nous obliger à engager des coûts importants. En outre, nos plans d'expansion actuels ne sont que des estimations, si bien que le nombre réel de magasins que nous ouvrirons, le calendrier d'ouverture et le nombre réel d'emplacements qui conviennent à nos nouveaux magasins pourraient différer considérablement des estimations. Si nous n'arrivons pas à ouvrir ou à exploiter avec succès de nouveaux magasins et à mettre en œuvre nos plans de croissance, le cours de nos actions pourrait baisser.

L'incapacité de diminuer nos frais d'exploitation et les coûts de main-d'œuvre en temps voulu à la suite de changements dans nos activités pourrait avoir un effet défavorable sur nos résultats d'exploitation.

Un certain nombre de facteurs, dont certains dépendent de notre volonté et d'autres non, influent sur nos activités et nos résultats d'exploitation. Si, pour quelque raison que ce soit, il se produit une baisse prolongée du chiffre d'affaires, il pourrait être nécessaire de mettre en œuvre un plan de réduction des dépenses. La réussite d'un tel plan, si la direction le juge souhaitable, dépend de nombreux facteurs, notamment de notre aptitude à décider à temps de la nécessité d'un tel plan et à le mettre en œuvre efficacement. D'autres facteurs indépendants de notre volonté interviendront aussi, comme la conjoncture économique, la situation du marché du travail et la capacité à conserver notre équipe de direction afin qu'elle mette en œuvre notre plan. Tous ces facteurs et d'autres facteurs inconnus pourraient avoir un effet défavorable important sur notre capacité à réaliser des économies de coûts ciblées afin de stabiliser nos résultats d'exploitation.

Nos ventes et notre rentabilité pourraient décliner en raison de la hausse des coûts incorporables et de la baisse des prix de vente.

De nombreux facteurs exercent une grande pression sur nos coûts et nos prix, et ont une incidence sur nos activités, notamment la concurrence féroce, la capacité d'approvisionnement limitée et les pressions inflationnistes qui y sont attribuables, le prix des marchandises, l'inflation, la pression exercée par les consommateurs pour réduire les prix que nous établissons pour nos produits et la fluctuation de la demande des consommateurs. Ces facteurs pourraient faire en sorte que nous subissions une augmentation des coûts, que nous diminuions les prix pour nos clients ou que nous subissions une réduction des ventes à la suite d'une hausse des prix, lesquelles situations pourraient chacune réduire nos marges d'exploitation si nous étions incapables de contrebalancer ces facteurs en réduisant les coûts d'exploitation ou en majorant les prix, et pourraient avoir un effet défavorable important sur notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

Par ailleurs, les fluctuations du prix, de la disponibilité et de la qualité des tissus ou autres matières premières, particulièrement le coton, la laine, la soie, le cuir et les fibres synthétiques utilisés dans la fabrication de vêtements, d'articles de cuir, d'accessoires et de chaussures, pourraient avoir un effet défavorable important sur le coût des marchandises vendues ou sur notre capacité à répondre aux besoins des consommateurs. Le prix des tissus dépend dans une grande mesure du cours des matières premières utilisées pour les produire. Le prix et la disponibilité des matières premières et, en conséquence, des tissus utilisés dans nos vêtements, articles de cuir, accessoires et chaussures peuvent considérablement fluctuer, en fonction de nombreux facteurs, notamment les pressions inflationnistes, les régimes climatiques, le rendement des cultures, le coût de la main-d'œuvre, les taux de change et l'évolution des prix du pétrole. En outre, la fluctuation du prix du carburant se répercute sur le coût du transport. Le prix du carburant a un effet sur le coût du transport entre nos fabricants et nos centres de distribution, puis entre nos centres de distribution et nos magasins, nos partenaires exploitants internationaux et nos cyberclients. L'augmentation du prix du tissu, du matériel et du transport provoque à son tour l'augmentation de notre coût des produits vendus et pourrait nous empêcher d'atteindre la capacité d'achat ou de production nécessaire en temps voulu. Notre incapacité à absorber de telles augmentations de coût pourrait nous obliger à tenter de les faire supporter par notre clientèle au moyen d'une augmentation des prix de détail de notre marchandise, ce qui pourrait nuire à notre volume de ventes, ou encore entraîner la modification de notre assortiment de marchandises ou du niveau de nos stocks, ce qui pourrait diminuer notre rentabilité.

Notre aptitude à obtenir des marchandises auprès de nos fournisseurs en temps voulu et à des prix concurrentiels pourrait être réduite en raison de la détérioration ou de la modification des liens que nous avons tissés avec nos fournisseurs et fabricants ou de la survenance d'une situation qui leur porte préjudice ou qui cause une interruption de leurs activités.

Nous-mêmes, nos fournisseurs et nos fabricants sommes touchés, entre autres, par les augmentations des coûts de main-d'œuvre et du carburant, les conflits et interruptions de travail, l'évolution de la réglementation, l'instabilité politique ou économique et les agitations sociales, y compris les actes

terroristes, les perturbations et les conflits au niveau national ou d'ordre militaire, les catastrophes naturelles, les restrictions au commerce, les droits de douane, les taux de change, la capacité et les coûts de transport, ainsi que par d'autres facteurs liés au commerce extérieur. Ces facteurs sont indépendants de notre volonté, peuvent avoir un effet défavorable sur nous, nos fournisseurs ou nos fabricants ou perturber leurs entreprises et les nôtres et peuvent avoir une incidence sur notre capacité à nous approvisionner en matières premières et en produits finis et à faire fabriquer et livrer notre marchandise selon des conditions acceptables et dans des délais raisonnables, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre rentabilité et nos résultats d'exploitation.

À l'heure actuelle, la majorité de nos vêtements sont fabriqués à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Bon nombre de pays où nos produits sont fabriqués ou vendus ont imposé et peuvent imposer des quotas, des droits, des tarifs ou d'autres restrictions ou règlements supplémentaires, ou peuvent ajuster défavorablement les quotas, les droits ou les tarifs en vigueur. Les restrictions au commerce, y compris les tarifs, les quotas, les embargos, les mesures de protection et les restrictions douanières, pourraient augmenter le coût ou réduire la disponibilité des produits ou nous forcer à modifier notre chaîne d'approvisionnement ou nos autres pratiques commerciales actuelles, ce qui pourrait nuire à nos activités, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

Nous avons tissé des liens avec un grand nombre de fournisseurs et de fabricants qui, croyons-nous, nous procurent un avantage concurrentiel. Nous ne sommes propriétaires d'aucune installation de fabrication et, à l'exception de notre fabrique de cuir que nous louons auprès d'entités contrôlées par les fondateurs et certains membres de leur famille et que nous exploitons nous-mêmes, nous n'exploitons aucune installation de fabrication. Nous nous approvisionnons en tissus, en d'autres matières et en produits finis auprès de fournisseurs tiers et nous faisons fabriquer la majeure partie de notre marchandise par des fabricants tiers. Au cours de l'exercice 2016, nos dix principaux fournisseurs (hormis notre propre fabrique de cuir) représentaient environ 59 % du total de nos achats de stocks et aucun fournisseur ne représentait à lui seul plus de 30 % de nos coûts incorporables. Nous n'avons pas conclu de contrats à long terme avec nos fournisseurs et fabricants et nous exerçons généralement nos activités sans garantie contractuelle d'approvisionnement. Nos fournisseurs ou fabricants peuvent mettre fin à leur relation avec nous ou cesser de nous fournir des matières, de la marchandise ou des services satisfaisants pour de nombreuses raisons.

Notre mode d'approvisionnement nous procure actuellement des avantages qui pourraient être compromis si nos fournisseurs ou fabricants :

- cessent de faire affaire avec nous;
- augmentent les prix qu'ils exigent de nous;
- modifient les modalités relatives à l'établissement des prix afin de nous demander de payer plus tôt ou à l'avance, notamment à la suite de modifications apportées à la relation de crédit que certains de nos fournisseurs ou fabricants ont avec leurs divers établissements de crédit;
- vendent de la marchandise à des prix similaires ou à de meilleurs prix à nos concurrents, dont un grand nombre achètent déjà en plus gros volumes que nous et dans certains cas à des prix inférieurs;
- rallongent leurs délais de production.

Rien ne garantit que nous serons en mesure d'obtenir la marchandise souhaitée auprès de nos fournisseurs ou de l'obtenir en quantités suffisantes et à des conditions acceptables, si tant est que nous puissions l'obtenir dans l'avenir, particulièrement si nous avons besoin de stocks nettement accrus pour réagir à la croissance de nos activités. Nous pourrions devoir nouer des liens avec de nouveaux fournisseurs et fabricants à mesure que nos fournisseurs et fabricants actuels deviennent incapables de nous fournir nos produits en quantités voulues, et nous pourrions être incapables d'obtenir les mêmes conditions de la part des nouveaux fournisseurs et fabricants. L'impossibilité d'obtenir la marchandise souhaitée en quantités suffisantes, à des prix acceptables et dans des délais de livraison convenables en raison de la perte d'un ou de plusieurs fournisseurs ou fabricants clés ou d'une dégradation ou modification de nos liens avec un ou plusieurs d'entre eux ou encore en raison d'une situation qui leur porte préjudice pourrait avoir un effet défavorable sur nos activités et nos résultats d'exploitation.

L'image et la réputation de notre marque pourraient être ternies par suite d'actes commis par nos fournisseurs et nos fabricants, ou par des militants et des manifestants.

Les actes de nos fournisseurs et fabricants ainsi que leurs pratiques commerciales peuvent avoir des répercussions négatives sur notre marque. Nous nous procurons les matières nécessaires à la conception de notre marchandise auprès de tiers, et les fournisseurs ainsi que les fabricants indépendants avec qui nous faisons affaire sont principalement situés en Chine et au Canada. Bien que nos fournisseurs et fabricants soient assujettis à notre code de conduite à l'intention des fournisseurs ainsi qu'à nos normes de fabrication, nous effectuons chaque année, par l'entremise de tiers, des audits sur la conformité sociale et la conformité des usines afin d'assurer le respect des lois locales et des normes internationales. Notre équipe responsable de la gestion de l'approvisionnement effectue quant à elle des visites sur le terrain chez nos principaux fournisseurs clés au moins une fois par an; nous ne surveillons pas ni ne contrôlons par ailleurs nos fournisseurs et fabricants. Il est difficile de vérifier la conformité des fabricants indépendants du fait que l'éthique commerciale évolue continuellement, peut imposer des obligations plus contraignantes que la loi et est dictée en partie par l'évolution du droit ou par les pressions de différents groupes qui signalent les manquements apparents à l'éthique et mobilisent l'opinion publique à ce sujet. Nous ne pouvons donc pas prévoir l'évolution des attentes en la matière et nous ne pouvons pas garantir que nos directives conviendront à toutes les parties dont la vocation est de signaler les lacunes apparentes dans les pratiques de travail ou commerciales partout dans le monde et de mobiliser l'opinion publique à ce sujet. Notre incapacité ou celle de nos fournisseurs ou fabricants à maintenir nos niveaux de service à la clientèle, de qualité et d'intégrité des marchandises ou notre incapacité à respecter ou faire respecter les pratiques de travail généralement acceptées en Amérique du Nord ou les normes d'éthique et de responsabilité sociale dans l'exercice des activités pourrait avoir un effet défavorable sur l'image et la réputation de notre marque et, par le fait même, pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

En outre, si nous ne conformons pas aux normes de transparence auxquelles s'attendent les parties qui font la promotion de pratiques commerciales éthiques, nous pourrions nous attirer de la publicité négative et ce, même si les pratiques de travail et les autres pratiques commerciales en place auxquelles nous-mêmes et nos fournisseurs et fabricants adhèrent sont pour l'essentiel conformes aux attentes en matière de pratiques commerciales éthiques. Toute publicité négative à propos de notre marque ou de notre réputation ou tout dommage important causé à notre marque ou à notre réputation pourrait avoir une incidence négative sur nos ventes, sur le moral de nos employés et sur la productivité et diminuer la confiance des consommateurs, ce qui pourrait nuire à nos activités, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

Nous avons également reçu à l'occasion et pourrions continuer de recevoir à l'avenir des marchandises non conformes à nos spécifications ou à nos normes de contrôle de la qualité. Nous avons aussi reçu et pourrions continuer de recevoir à l'avenir des marchandises qui sont conformes à nos spécifications, mais qui sont quand même inacceptables par nous, ou encore des produits qui sont inacceptables pour certains de nos clients ou d'autres membres du public. En pareilles circonstances, à moins que nous puissions obtenir des produits de rechange à temps, nous risquons de subir une perte de chiffre d'affaires en raison de notre incapacité à vendre la marchandise et des frais d'expédition et d'administration qu'il nous en coûte. En outre, si le caractère inacceptable de notre marchandise n'est constaté qu'après que nos clients ou les membres du public l'ont vue ou achetée, ils pourraient se faire une idée défavorable de notre marchandise et nous pourrions être obligés de rappeler des marchandises, ce qui pourrait nuire à nos résultats d'exploitation, à notre réputation et à notre marque.

Enfin, nous pourrions être la cible de militants à l'avenir. Nos produits contiennent certaines matières d'origine animale, comme du cuir, ce qui peut attirer l'attention des défenseurs des animaux. De plus, des manifestants pourraient perturber les ventes dans nos magasins ou faire campagne sur les médias sociaux ou ailleurs pour soulever l'opinion publique contre nos produits. Si des militants atteignent leur but, nos ventes et nos résultats d'exploitation pourraient s'en trouver réduits.

Une fois ouverts, nos nouveaux magasins pourraient ne pas être rentables au départ, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités.

Nos nouveaux magasins, une fois ouverts, pourraient traverser une période de mise en service initiale au cours de laquelle ils généreront des ventes et des bénéfices inférieurs aux niveaux que nous prévoyions. Cette situation découle en partie du temps nécessaire pour établir une clientèle fidèle dans un nouveau secteur, des frais fixes plus élevés associés aux besoins de main-d'œuvre accrue, des autres pratiques inefficaces liées au démarrage qui sont typiques des nouveaux magasins, et des coûts d'aménagement décaissés des nouveaux magasins qui peuvent être supérieurs aux coûts d'aménagement décaissés cibles, des coûts de développement, des caractéristiques particulières d'un magasin donné, des budgets, etc. Il peut également être difficile pour nous d'attirer de nouveaux clients, ou de surmonter par ailleurs les frais plus élevés associés à l'emplacement des nouveaux magasins. Les nouveaux magasins pourraient ne pas produire de résultats similaires à ceux des magasins existants et pourraient ne pas être rentables. Si de nouveaux magasins demeurent non rentables pendant une longue période, nous pouvons décider de fermer ces magasins. Leur fermeture pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et sur nos résultats d'exploitation.

Une partie de notre chiffre d'affaires est et restera tributaire des ventes que nous réalisons à nos partenaires exploitants internationaux actuels et futurs, des redevances qu'ils nous versent ainsi que des licences que nous leur octroyons.

Notre secteur Partenaires et autres est rentable parce que les dépenses d'exploitation directement associées à l'administration et au contrôle des licences octroyées individuellement aux partenaires exploitants internationaux ou des ententes similaires conclues avec eux sont peu élevées. Par conséquent, la perte de nos partenaires exploitants internationaux actuels ou de nouveaux partenaires, découlant de la fin prématurée ou de l'expiration de la relation avec eux, de la cessation des activités d'un partenaire donné ou de toute autre raison autrement (y compris des difficultés financières), sans substitut équivalent, ou encore l'adoption de modifications importantes aux modalités des ententes conclues avec eux, pourraient éroder notre rentabilité.

Bien que nous exercions généralement un contrôle rigoureux sur les produits et les moyens publicitaires de nos partenaires exploitants internationaux, nous nous fions à eux en ce qui a trait, notamment, au contrôle de leurs activités et de leurs finances. L'incapacité de nos partenaires de commercialiser avec succès nos produits, l'adoption de modifications importantes aux modalités des ententes que nous avons conclues avec ces partenaires ou notre incapacité à remplacer nos partenaires exploitants internationaux existants pourrait avoir une incidence défavorable sur notre chiffre d'affaires, car cela entraînerait une diminution des revenus de redevances que nous recevons et une diminution des ventes de nos produits. Des risques sont également associés à la capacité de nos partenaires d'obtenir des capitaux, de mettre à exécution leurs plans d'affaires, de gérer leurs relations de travail, de gérer efficacement leur risque de crédit et d'entretenir des relations avec leurs clients.

Nous comptons par ailleurs sur nos partenaires pour préserver la valeur de notre marque. Même si nous nous efforçons de protéger notre marque en conservant, par exemple, un droit de regard sur l'emballage, la présentation des marchandises, la distribution, la publicité et la mise en valeur de nos produits, nous ne pouvons pas garantir que nous sommes en mesure de contrôler l'utilisation par nos partenaires de nos marques. Toute utilisation abusive de nos marques par un partenaire pourrait nuire à nos activités.

Si nous ne parvenons pas à trouver et à recruter de nouveaux partenaires exploitants internationaux qualifiés, et à conclure des ententes avec eux, notre capacité à ouvrir de nouveaux magasins titulaires d'une licence ailleurs qu'en Amérique du Nord et à augmenter notre chiffre d'affaires pourrait en souffrir.

Notre stratégie de croissance comprend un modèle d'octroi de licences pour l'ouverture de magasins dans des nouveaux marchés situés à l'extérieur du Canada et des États-Unis; ce modèle est similaire au modèle d'octroi de licences utilisé à l'heure actuelle à Taïwan et en Chine. L'ouverture de nouveaux

magasins dans des nouveaux marchés ailleurs qu'en Amérique du Nord dépend, en partie, de l'existence d'éventuels partenaires satisfaisant à nos critères. Nous pourrions ne pas parvenir à trouver ou à recruter des partenaires appropriés, et à conclure des ententes avec eux, dans des marchés cibles en temps voulu, si tant est que nous y parvenions. Aussi, nos partenaires pourraient en fin de compte ne pas obtenir les ressources financières ou administratives nécessaires pour ouvrir les magasins convenus aux termes des ententes que nous avons conclues avec eux, ou ils pourraient décider de mettre fin à l'aménagement de ces magasins pour d'autres raisons. Si nous sommes incapables de recruter des partenaires exploitants internationaux qualifiés ou si de tels partenaires sont incapables ou réticents à ouvrir de nouveaux magasins de la manière convenue, notre croissance pourrait se révéler plus lente que prévu ou cesser, ce qui pourrait nuire à notre capacité d'augmenter notre chiffre d'affaires.

Notre expansion dans de nouveaux marchés pourrait comporter des risques accrus en raison de la notoriété moindre de la marque, de notre inexpérience sur ces marchés ou d'autres facteurs.

Notre croissance future à long terme repose, en partie, sur nos initiatives d'expansion à l'extérieur du Canada. En date du 29 juillet 2017, nous comptons 116 magasins au Canada, 4 magasins aux États-Unis, 109 partenaires exploitant des magasins à Taïwan et 27 partenaires exploitant des magasins en Chine. Dans le cadre de notre stratégie de croissance, nous prévoyons principalement entreprendre une expansion ciblée aux États-Unis et sur d'autres marchés ailleurs dans le monde où nous avons peu ou pas d'expérience d'exploitation ou où notre notoriété est encore à faire. Nous avons une grande expérience sur certains marchés, plus particulièrement au Canada, à Taïwan, ainsi que dans certaines régions aux États-Unis et en Chine, et notre marque y jouit d'une notoriété bien établie, notre marque est toutefois peu connue ailleurs que dans ces régions et notre expérience d'exploitation en ce qui a trait à nos magasins existants (et à nos magasins titulaires d'une licence) pourrait ne pas se révéler pertinente ni nécessairement donner de résultats similaires dans nos marchés cibles situés dans l'ensemble des États-Unis et ailleurs. En outre, les nouveaux marchés dans lesquels nous pourrions faire notre entrée dans l'avenir pourraient avoir un contexte concurrentiel différent, un manque de familiarisation avec notre marque et/ou des consommateurs ayant des goûts différents et des habitudes de dépenses discrétionnaires différentes. Par conséquent, les nouveaux magasins dans ces marchés pourraient avoir moins de succès que les magasins dans nos marchés actuels. Ainsi, nous ne pouvons pas garantir que nos partenaires exploitants internationaux ou nous serons en mesure de pénétrer les marchés situés ailleurs qu'au Canada, à Taïwan ainsi que dans certaines régions des États-Unis et de la Chine, et d'y exploiter avec succès de nouveaux magasins. Afin de mieux faire connaître notre marque dans ces nouveaux marchés, nos partenaires exploitants internationaux à l'extérieur de l'Amérique du Nord et nous devons faire des investissements plus importants pour l'ouverture de magasins, la publicité et les activités promotionnelles, sans aucune garantie de réussite, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur la rentabilité de nos activités dans ces marchés.

Nos partenaires exploitants internationaux et nous pourrions également éprouver plus de difficultés à embaucher, à motiver et à fidéliser des employés qualifiés qui partagent notre vision, notre passion et notre culture. Les coûts de main-d'œuvre pourraient être plus élevés dans les marchés internationaux en raison de la réglementation ou des conditions des marchés locaux. De plus, les nouveaux magasins pourraient entraîner des coûts plus élevés au niveau de l'occupation et de la construction. Les marchés internationaux pourraient également avoir en place une réglementation et des pratiques du marché différentes de celles des régions où nos magasins actuels sont situés, dont nos partenaires exploitants internationaux et nous n'avons pas connaissance. Ces règlements et pratiques du marché pourraient nous assujettir, nous et nos partenaires exploitants internationaux, à des dépenses supplémentaires considérables et altérer notre capacité à nous conformer à ces règlements et pratiques. En tentant de conquérir de nouveaux marchés où nous ne comptons pas de magasins à l'heure actuelle, nous pourrions devoir surmonter bon nombre d'obstacles auxquels nous ne nous sommes pas heurtés auparavant sur nos marchés actuels, notamment des différences culturelles et linguistiques; des différences dans la réglementation et les pratiques du marché; des difficultés à suivre l'évolution du marché, des affaires et de la technologie, ainsi que les goûts et les préférences des clients étrangers. Chacun de ces facteurs pourrait avoir une incidence défavorable sur nous, de même que sur le chiffre d'affaires et la rentabilité de nos partenaires exploitants internationaux sur ces marchés, ce qui, en fin de compte, pourrait avoir un effet défavorable sur notre chiffre d'affaires et nos résultats d'exploitation. Si nous ne sommes pas en mesure d'exécuter avec succès nos plans pour

pénétrer les nouveaux marchés, particulièrement dans l'ensemble des États-Unis, cela pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Notre expansion dans de nouveaux marchés peut nous exposer à certains risques et enjeux géopolitiques.

Nos produits ont été vendus au moyen de notre plateforme de cybercommerce dans 54 pays partout dans le monde au cours de l'exercice 2016. Certains de ces pays comportent des risques économiques, politiques et sociaux plus élevés que le Canada et les États-Unis. Ces risques comprennent :

- les coûts associés au recours à des représentants et des entrepreneurs étrangers;
- le fardeau de se conformer à une panoplie de lois étrangères;
- la modification des lois et règlements régissant nos activités dans une région particulière;
- la modification des politiques fiscales d'une manière qui augmente considérablement notre charge d'impôts;
- l'instabilité sociale, politique et économique et de la main-d'œuvre;
- les sanctions économiques et juridiques;
- le non-respect des lois anticorruption applicables.

Toute modification apportée à la réglementation ou tout revirement concernant la situation politique ou économique échappe à notre contrôle ou influence et pourrait nuire à notre capacité de percer des marchés étrangers et d'y exercer des activités, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Notre stratégie de croissance prévoit l'expansion de nos activités de commerce électronique, laquelle pourrait comporter des risques et des défis que nous n'avons pas expérimentés jusqu'à présent, et rien ne garantit que nous parviendrons à gérer et à élargir avec succès nos activités de commerce électronique, comme prévu.

Élargir nos activités de commerce électronique constitue un élément central de notre stratégie de croissance, tout comme bonifier la gamme de produits disponible sur cette plateforme. Si la conception de notre boutique en ligne ne séduit pas nos clients, ne fonctionne pas de manière fiable telle qu'elle a été conçue, ne protège pas la confidentialité des données des clients ou si nous sommes incapables de respecter la promesse de notre marque envers nos clients, sans exception, nous pourrions perdre la confiance de nos clients ou perdre des ventes, ou encore être exposés à des achats frauduleux, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur notre réputation et nos résultats d'exploitation.

La facilité d'utilisation de notre plateforme de magasinage en ligne et l'expérience client qu'elle procure sont essentielles au succès et à la croissance de nos activités de commerce électronique. Beaucoup de nos concurrents ont déjà des activités de commerce électronique qui sont généralement plus importantes et mieux développées que les nôtres. En outre, le commerce électronique est un circuit à évolution rapide et beaucoup de nos concurrents mettent continuellement à niveau leur entreprise de commerce électronique afin de suivre l'évolution des préférences du consommateur. Une panne prolongée de notre système de commerce électronique ou notre incapacité à proposer un service en ligne attrayant, efficace, fiable et convivial qui offre un large assortiment de produits et des options de livraison rapide dans différents pays et qui est toujours conforme aux attentes de la clientèle pourrait nous placer dans une position concurrentielle désavantageuse, nous faire perdre des ventes ou nuire à notre réputation auprès des clients et avoir une incidence défavorable importante sur notre stratégie de croissance, nos activités et nos résultats d'exploitation.

Nos produits ont été expédiés grâce à notre plateforme de cybercommerce vers 54 pays répartis dans le monde entier au cours de l'exercice 2016. L'expansion de nos activités de commerce électronique dépend également de notre aptitude à gérer un service d'expédition internationale et à réussir à gérer les

coûts, les difficultés et les pressions concurrentielles qu'entraîne un tel service. Le détournement des ventes de nos magasins, la difficulté de recréer en ligne l'expérience vécue en magasin par des circuits directs et la responsabilité du contenu en ligne font également partie des risques particuliers liés à notre entreprise de commerce électronique. Notre incapacité à faire croître ou à mettre à niveau notre entreprise de commerce électronique au même rythme que nos concurrents, à gérer un service d'expédition internationale et à réagir efficacement aux risques liés au commerce électronique pourrait avoir des répercussions négatives sur nos résultats financiers et la croissance de notre entreprise de commerce électronique, ce qui pourrait faire baisser le cours de nos actions.

Les pays vers lesquels nous expédions actuellement nos produits achetés en ligne, et les nouveaux pays vers lesquels nous avons l'intention d'expédier nos produits dans l'avenir, peuvent imposer des lois qui diffèrent de celles que nous connaissons et qui évoluent constamment en ce qui concerne l'exploitation et la mise en marché de sites Web de commerce électronique, ainsi que la cueillette, l'entreposage et l'utilisation de renseignements sur les clients qui utilisent ces sites Web. Nous pourrions devoir engager des dépenses supplémentaires et franchir divers obstacles opérationnels afin de nous conformer à ces lois et ces distinctions pourraient nous obliger à exercer nos activités différemment dans divers territoires. Si tel est le cas, nous pourrions devoir assumer des charges supplémentaires, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Nous allons avoir besoin de capitaux considérables pour financer notre entreprise en expansion, capitaux qui pourraient nous être refusés ou ne pas nous être fournis à des conditions satisfaisantes. Nous prévoyons utiliser les flux de trésorerie d'exploitation afin de financer nos activités et mener à bien nos stratégies de croissance; toutefois, si nous ne pouvons pas conserver des niveaux suffisants de flux de trésorerie, nous pourrions ne pas réussir à atteindre nos prévisions de croissance ou avoir besoin de financement supplémentaire, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur notre santé financière et nous obliger à accepter des restrictions qui limiteront nos activités et causeront de la dilution pour nos actionnaires existants.

Nous avons l'intention de continuer à étendre nos activités, notamment en élargissant nos activités de commerce électronique, en ouvrant de nouveaux magasins, en établissant des relations avec de nouveaux partenaires exploitants internationaux et en modernisant nos systèmes de technologies de l'information et nos autres infrastructures à mesure que des occasions se présenteront. Nos objectifs en ce qui a trait à l'expansion de notre réseau de magasins, à l'élargissement de nos activités de commerce électronique et à l'établissement de nouvelles relations avec des partenaires exploitants internationaux pourraient ne pas entraîner l'augmentation attendue de notre chiffre d'affaires, et ce même s'ils accroissent nos coûts. Compte tenu du fait que les projets d'expansion que nous envisageons nécessitent des investissements considérables à court et à moyen terme d'une manière qui nous empêche de générer la croissance du chiffre d'affaires aux niveaux attendus, nos flux de trésorerie d'exploitation pourraient être insuffisants pour financer nos activités et mettre à exécution nos stratégies de croissance, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et nos résultats d'exploitation.

Nous ne tirerons aucun produit du placement. Nous dépendons essentiellement des flux de trésorerie d'exploitation et de nos facilités de crédit pour financer nos plans d'affaires et de croissance et nous continuerons ainsi après la réalisation du placement. Si notre entreprise ne génère pas suffisamment de flux de trésorerie d'exploitation pour financer ces activités et que nous ne pouvons pas par ailleurs prélever de fonds suffisants sur nos facilités de crédit, nous pourrions avoir besoin de financement supplémentaire par emprunt ou par capitaux propres. Si ce financement ne nous est pas fourni du tout ou nous est fourni à des conditions insatisfaisantes, notre capacité à exploiter et à agrandir notre entreprise ou à réagir aux pressions concurrentielles pourrait être compromise et nous pourrions devoir reporter, limiter ou supprimer nos plans ou opérations d'expansion ou d'autres éléments de nos stratégies de croissance.

Un financement par capitaux propres comportant l'émission d'actions supplémentaires pourrait avoir un effet dilutif sur les participations des actionnaires. Nous sommes autorisés à émettre un nombre illimité d'actions. Nous pouvons, à notre gré, sous réserve des lois et règlements applicables de la TSX, émettre des actions supplémentaires (y compris aux termes de régimes de rémunération fondés sur des titres de capitaux propres), ce qui pourrait diluer les participations des actionnaires en conséquence.

Une panne ou une grave atteinte à la sécurité de nos systèmes de technologies de l'information ou de notre entreprise de commerce électronique pourrait lourdement affecter nos activités et occasionner une diminution du chiffre d'affaires et des perspectives de croissance ainsi que porter atteinte à notre réputation.

La protection des données sur les clients, les employés et l'entreprise est capitale pour nous. Nous dépendons énormément de nos systèmes informatiques pour faire le suivi de nos stocks et des données sur nos clients, gérer notre chaîne d'approvisionnement, inscrire et traiter les opérations, recueillir et résumer des données et gérer notre entreprise. Même si nos systèmes sont conçus pour fonctionner sans interruption, ils pourraient connaître des interruptions de service. Si nos systèmes informatiques ne fonctionnent pas efficacement, ne suivent pas le rythme des besoins croissants de capacité, ne se laissent pas mettre à niveau ou remplacer en douceur ou n'intègrent pas de nouveaux systèmes facilement, notre entreprise pourrait en souffrir. En outre, nos systèmes informatiques peuvent subir des dommages ou des interruptions causés par des pannes de courant, d'ordinateur ou de télécommunications, par des virus informatiques, des cyberattaques, des attaques par saturation, des atteintes à la sécurité, des catastrophes comme des incendies, des inondations, des tremblements de terre, des tornades, des ouragans, des actes de guerre ou de terrorisme, ou par des erreurs de nos employés. Si nos systèmes informatiques sont endommagés ou cessent de fonctionner convenablement, nous pourrions être obligés d'investir de fortes sommes pour les réparer ou les remplacer et nous pourrions perdre des données sensibles; l'intégrité ou la confidentialité de l'information sur notre clientèle et notre personnel conservée dans nos systèmes ou nos réseaux pourrait également être compromise et la connexion avec les systèmes ou les réseaux de tiers auxquels nous sommes reliés pourrait être interrompue et nos activités pourraient être interrompues ou ralenties. Le manque de renseignements pertinents et fiables permettant à la direction de gérer efficacement nos activités pourrait nous empêcher d'optimiser notre rendement global. Une perte importante de données ou l'incapacité de conserver des renseignements fiables pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités et nos résultats d'exploitation. La perturbation de notre entreprise de commerce électronique pourrait diminuer nos ventes en ligne, augmenter nos coûts, diminuer nos perspectives de croissance, nous exposer à des litiges, occasionner une baisse de confiance des clients et porter atteinte à notre marque, et toute grave interruption de nos systèmes informatiques pourrait avoir un effet défavorable sur nos activités ou nos résultats d'exploitation et notre réputation.

Des programmeurs et des pirates informatiques chevronnés, voire même des usagers internes, pourraient pénétrer dans notre réseau ou créer des perturbations ou des pannes qui affectent la sécurité de notre réseau ou celle de nos prestataires de service. Nous recueillons et conservons l'information sur notre clientèle aux fins de commercialisation. Toute compromission de cette information pourrait nous entraîner dans un litige avec notre clientèle ou les autorités, ce qui pourrait porter atteinte à notre réputation et avoir un effet défavorable sur nos activités et notre croissance. En outre, une panne de système ou une violation de données pourrait nous coûter cher et perturber gravement nos activités. Un nombre croissant de sites Web, y compris plusieurs grandes entreprises Internet, ont récemment signalé des atteintes à leur sécurité, dont certaines étaient des attaques complexes et hautement ciblées sur des parties de leurs sites. Étant donné que les techniques utilisées pour obtenir un accès non autorisé, désactiver ou ralentir le service ou saboter les systèmes évoluent rapidement et ne sont souvent pas reconnues avant d'être lancées contre une cible, nous pourrions être incapables de les prévoir ou de nous protéger convenablement. En outre, le matériel, les logiciels d'exploitation et les applications complexes que nous achetons ou que nous sommes autorisés par licence à utiliser peuvent contenir des défauts de conception ou de fabrication, notamment des bogues et d'autres problèmes qui pourraient nuire inopinément à la sécurité et à l'exploitation des systèmes. Les coûts occasionnés par l'élimination ou le règlement des problèmes de sécurité, des virus et des bogues pourraient être élevés. La recherche de solutions à ces problèmes pourrait entraîner des interruptions, des retards ou la cessation de service, ce qui pourrait nuire à nos fonctions de ventes, de distribution ou à d'autres fonctions cruciales.

En outre, de nombreux territoires dans lesquels nous exerçons des activités ont adopté des lois ou des règlements sur la protection des renseignements personnels et la sécurité des données qui nous obligent, notamment, à notifier les consommateurs si leurs renseignements personnels sont compromis. La focalisation des gouvernements sur la sécurité des données pourrait entraîner de nouvelles interventions législatives et l'emphase accrue mise sur la sécurité de l'information pourrait encourager les clients à nous

demander de prendre des mesures supplémentaires en vue d'accroître la sécurité des données ou de restreindre la cueillette et l'usage d'information qui nous renseigne sur les habitudes des clients et nous permet de mettre au point nos programmes de commercialisation. Par conséquent, nous pourrions être tenus de modifier nos systèmes et pratiques en vue d'augmenter la sécurité des données, ce qui pourrait accroître nos frais et compliquer nos opérations. Toute atteinte à la sécurité des données sur la clientèle en notre possession ainsi que les pertes ou les vols accidentels de ces données pourraient entraîner la violation des lois sur la protection des renseignements personnels et d'autres lois, nous exposer à une responsabilité juridique et financière importante et porter atteinte à notre réputation, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur nos activités, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions.

Récemment, les atteintes à la sécurité des données subies par des sociétés et des établissements bien établis ont retenu l'attention des médias et ont donné lieu à la proposition de nouvelles lois étrangères, fédérales, provinciales et étatiques et de nouvelles propositions législatives régissant la protection et la sécurité des renseignements personnels, ainsi qu'au renforcement des exigences en matière de protection des données imposées aux commerçants par les émetteurs de cartes de crédit. Nous pourrions donc être assujettis à des exigences plus strictes visant à mieux protéger les renseignements des clients que nous traitons pour procéder à la vente de nos produits, ce qui augmenterait nos coûts de conformité.

Notre entreprise est exposée au risque de regroupement au sein du secteur.

Les opérations de regroupement se sont multipliées au sein du secteur du commerce de détail et d'autres secteurs d'activité au cours des dernières années. La direction soutient que les regroupements qui ont été réalisés récemment au sein du secteur sont attribuables à la croissance continue et aux nombreuses possibilités que la transition vers le commerce électronique y a suscitées. La réalisation de regroupements dans le secteur de la vente au détail de vêtements entraînerait une diminution du nombre des entreprises qui livrent concurrence à Roots et une augmentation de la taille de celles-ci. Si nos concurrents se regroupent ou fusionnent avec des organisations mondiales à plusieurs filières, ils gagneront vraisemblablement des parts de marché et réaliseront des économies d'échelle qui renforceront leur capacité à nous livrer concurrence ou à acquérir des compétences, des produits ou des technologies qui supplantent notre offre de produits ou notre modèle de gestion, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation, et pourrait faire baisser le cours de nos actions.

La perte de membres de notre équipe de direction ou d'autres membres du personnel clé ou l'impossibilité de recruter de nouveaux équipiers qui possèdent une connaissance spécialisée du marché et des compétences techniques pourrait nous rendre moins concurrentiels et moins aptes à gérer nos activités efficacement.

Notre équipe de direction se compose d'un groupe clé de hauts dirigeants possédant des connaissances complémentaires approfondies liées au commerce de détail, aux chaussures, aux vêtements, au commerce électronique, à l'exploitation et à l'approvisionnement acquises au fil d'années d'expérience. La perte des connaissances techniques, de l'expérience de gestion et de la compréhension de nos activités que possèdent un ou plusieurs des membres de notre équipe, pourrait entraîner un détournement des ressources de la direction, puisque les membres restants de la direction devraient effectuer les tâches des hauts dirigeants qui quittent l'entreprise et consacrer le temps habituellement réservé à la gestion de l'entreprise à la recherche, à l'embauche et à la formation de nouveaux membres de la direction.

La perte de l'ensemble ou d'une partie de notre équipe de direction ou du personnel clé, notamment nos designers et gestionnaires des secteurs fonctionnels clés, pourrait avoir un effet négatif sur notre aptitude à concevoir et à poursuivre notre stratégie de croissance, ce qui pourrait entraîner un effet défavorable sur nos activités et notre situation financière. Tout départ d'un membre du personnel clé pourrait également être perçu négativement par nos investisseurs et analystes et causer une baisse du cours de nos actions.

En outre, le marché sur lequel se recrutent les collaborateurs clés dans nos secteurs d'activité est extrêmement concurrentiel. Par conséquent, nous pourrions être incapables de recruter et de conserver du

personnel clé ayant les compétences et l'expérience nécessaires pour gérer notre entreprise et poursuivre notre stratégie de croissance.

Beaucoup de nos fonctions administratives sont centralisées dans notre siège social. Toute perturbation de nos activités à notre siège pourrait avoir un effet défavorable sur nos activités.

Notre siège social est situé à Toronto, en Ontario. Nous avons centralisé un grand nombre de fonctions administratives à cet endroit, notamment le design des produits et des magasins, le service à la clientèle, la commercialisation et la gestion des activités de détail. La plupart de nos hauts dirigeants, notre principal centre de données et nos ressources essentielles consacrées à la présentation des marchandises, aux finances et à l'administration se trouvent à notre siège social. Si nous étions tenus de fermer notre siège social pour quelque raison que ce soit, notamment un incendie, un tremblement de terre ou une autre catastrophe naturelle ou encore des troubles civils, nos équipes de gestion et d'exploitation auraient à déménager, ce qui perturberait considérablement nos activités commerciales et notre exploitation, et nous coûterait cher.

Nous reconnaissons qu'il est nécessaire d'améliorer nos plans de reprise après sinistre, de continuité des affaires et de conservation des documents afin de demeurer opérationnels même si notre siège social subit un sinistre et nous avons l'intention d'y voir à l'avenir. En cas de perturbation ou de sinistre subi par notre siège social, l'absence de plan de reprise après sinistre, de continuité des affaires et de conservation des documents pourrait rendre impossible le rétablissement de nos systèmes, activités et données essentiels en temps voulu, si tant est qu'ils soient rétablis, ce qui pourrait avoir un impact défavorable sur nos opérations commerciales.

Si nous ne parvenons pas à attirer de nouveaux clients, nous pourrions ne pas être en mesure d'augmenter les ventes.

Notre succès est tributaire, en partie, de notre capacité à attirer de nouveaux clients, particulièrement, suivant notre stratégie de croissance, aux États-Unis et à l'international, sur des marchés où nous avons peu de magasins et où notre marque est peu connue. Pour accroître notre clientèle sur ces nouveaux marchés, nous devons attirer et séduire des consommateurs qui s'identifieront à nos produits, ce qui pourrait être plus ardu à l'extérieur du Canada. Nous avons effectué des investissements considérables dans le but de mettre en valeur notre marque et d'attirer de nouveaux clients aux États-Unis et ailleurs dans le monde, et nous prévoyons continuer à investir de cette façon pour faire valoir nos produits auprès des clients existants et éventuels, notamment par l'intermédiaire de nos plateformes de commerce électronique et de nos magasins de détail. Ces initiatives peuvent se révéler coûteuses, très longues et peuvent ne pas entraîner une augmentation des ventes. Par ailleurs, malgré la notoriété que notre marque pourrait acquérir à l'extérieur du Canada, nous pourrions ne pas attirer de nouveaux clients au même rythme que par le passé. Notre incapacité à attirer de nouveaux clients à l'extérieur du Canada pourrait entraver l'augmentation de nos ventes.

Le manque d'écoute constante de notre clientèle pourrait avoir des effets défavorables sur notre entreprise.

Nous comptons sur le bouche-à-oreille et la commercialisation en magasin pour susciter l'intérêt de nos clients et les amener à fréquenter nos magasins et notre site Web. Nous avons également recours aux réseaux publicitaires classiques, comme les journaux, les magazines, les panneaux d'affichage, la télévision et la radio, qui sont utilisés par certains de nos concurrents. Rien ne garantit que le bouche-à-oreille et nos initiatives de commercialisation en magasin se révéleront efficaces dans nos nouveaux marchés ou continueront de l'être dans nos marchés existants. Les consommateurs dans les nouveaux marchés géographiques que nous tentons de pénétrer pourraient rejeter notre image de marque. Nous prévoyons que, à mesure que nous pénétrons de nouveaux marchés et que la concurrence sur ces marchés s'intensifie, le maintien et l'amélioration de notre marque peuvent devenir de plus en plus difficiles et onéreux. De plus, bien que nous ayons actuellement l'intention d'accroître le budget annuel alloué à la commercialisation, le faisant passer d'environ 2 % à 4 % du chiffre d'affaires, rien ne garantit que la hausse des dépenses de commercialisation entraînera nécessairement une hausse du chiffre d'affaires.

Nous utilisons des médias sociaux comme Facebook, Instagram et Twitter pour maintenir le contact avec notre clientèle. Si nos initiatives de commercialisation au moyen des médias sociaux échouent, il pourrait n'exister aucun circuit de commercialisation de rechange immédiatement disponible ou rentable nous permettant de bâtir ou de conserver la notoriété de notre marque. Si nous devons recourir davantage aux circuits publicitaires classiques dans notre stratégie de commercialisation globale, nous aurons des frais supplémentaires à payer pour faire la transition vers ces circuits et les faire fonctionner. Au fur et à mesure que nous mettons en œuvre nos stratégies de croissance, notre capacité à augmenter la notoriété de notre marque et à élargir nos activités de commerce électronique avec succès sera amoindrie si nous ne sommes pas à l'écoute de notre clientèle cible, ce qui pourrait nuire à notre entreprise, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

En outre, nous avons l'intention de mettre à profit efficacement les relations que nous entretenons avec des célébrités et des ambassadeurs afin de mettre davantage en valeur notre marque et nos produits. Si une ou plusieurs célébrités ou un ou plusieurs ambassadeurs avec lesquels nous avons une entente à l'heure actuelle cessent de faire la promotion de notre marque ou font l'objet de publicité négative dans les médias, nous pourrions être obligés de consacrer du temps et des ressources à la recherche de nouvelles célébrités et de nouveaux ambassadeurs pour représenter notre marque et ces nouvelles relations pourraient se révéler moins fructueuses que nos relations actuelles. Si nous sommes effectivement incapables de recruter des célébrités et des ambassadeurs jouissant d'une notoriété significative pour promouvoir notre marque et nos produits, nos activités et nos résultats d'exploitation pourraient en souffrir.

Nous dépendons d'un nombre restreint d'installations de distribution, dont une est exploitée par un fournisseur tiers de services de logistique, ainsi que d'une seule fabrique de cuir. Si une ou plusieurs de ces installations ou notre fabrique de cuir cessaient d'être exploitables ou étaient surchargées ou si ses activités étaient perturbées, nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation pourraient en être affectés.

Nous dépendons du bon fonctionnement de notre système de réception et de distribution ainsi que du système de fabrication de nos articles de cuir, lesquels systèmes reposent sur le respect des calendriers d'expédition et sur la gestion efficace des installations de distribution et de la fabrique de cuir, de même que sur une capacité planifiée suffisante. Même si nous croyons que nos processus de réception et de distribution, et de fabrication de nos articles de cuir, sont efficaces et que nous nous sommes dotés de plans d'urgence appropriés, certaines interruptions imprévisibles des activités causées par des incendies, des conditions météorologiques difficiles, des catastrophes naturelles ou d'autres événements catastrophiques, des interruptions électroniques et électriques, des pannes de logiciels et de matériel ou d'autres pannes de systèmes, des conflits de travail ou d'autres problèmes d'expédition ou de fabrication pourraient entraîner des retards de fabrication ou de livraison de la marchandise à nos magasins, à nos partenaires exploitants internationaux et à nos clients de commerce électronique. En outre, même si nous croyons que la capacité de notre fabrique de cuir et de nos installations de distribution répond actuellement à nos besoins, nous prévoyons devoir augmenter notre capacité de fabrication, de réception et de distribution dans l'avenir. Nous sommes en train de planifier l'augmentation de notre capacité de fabrication et de distribution afin de répondre aux besoins futurs. L'impossibilité d'augmenter notre capacité de fabrication et de distribution en temps voulu afin de suivre notre rythme de croissance pourrait avoir un effet défavorable sur nos activités.

Si nous perdions l'accès à notre fabrique de cuir, de manière provisoire ou définitive, des difficultés et des retards éventuels liés à l'obtention d'une nouvelle installation satisfaisant à nos critères particuliers de capacité et de production en temps voulu, ou même du tout, pourraient entraîner des retards dans la fabrication de nos produits en cuir. En outre, si nous étions incapables de trouver une nouvelle fabrique de cuir adéquate au Canada et étions contraints de fabriquer toute la marchandise en cuir à l'extérieur du Canada, nous ne pourrions inscrire « Fabriqué au Canada » sur nos articles de cuir comme c'est le cas actuellement pour les articles fabriqués dans notre fabrique de cuir, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur notre marque et les ventes de nos articles de cuir.

Même si nous avons une assurance contre les pertes d'exploitation et une assurance sur les biens, nous ne pouvons pas garantir que notre couverture sera suffisante pour nous protéger convenablement contre les effets négatifs qui pourraient découler d'une grave perturbation de notre système de distribution

ou de notre fabrique de cuir, comme la perte à long terme de clients ou l'érosion de notre marque, ni que le produit de notre assurance nous sera versé en temps voulu, si tant est qu'il nous soit versé. En outre, notre capacité de distribution repose sur l'exécution en temps opportun de services fournis par des tiers, notamment l'expédition de nos produits vers et depuis nos installations de distribution. Toute difficulté éprouvée par notre réseau de distribution risquerait d'affecter notre capacité à répondre aux attentes de la clientèle, à gérer les stocks, à réaliser des ventes et à atteindre nos objectifs d'efficacités opérationnelles.

Nos ventes et nos achats de stocks fluctuent selon les saisons, ce qui peut avoir un effet défavorable sur nos activités et notre situation financière.

Notre entreprise est très saisonnière. Une tranche nettement supérieure des ventes et des flux de trésorerie d'exploitation est générée au cours du deuxième semestre de l'exercice, en particulier à la rentrée des classes et pendant les fêtes de fin d'année. Nos besoins de fonds de roulement sont également plus importants durant les périodes qui précèdent le lancement des nouvelles collections saisonnières, puisque nous devons payer les nouveaux stocks que nous recevons. Nous réglons nos besoins de fonds de roulement au moyen des flux de trésorerie d'exploitation et de nos facilités de crédit, ce qui accroît généralement notre endettement au cours du premier semestre de notre exercice et durant la période qui précède le lancement des nouvelles collections saisonnières.

Le caractère saisonnier des ventes, des flux de trésorerie et des dépenses pourrait avoir un impact sur la comparabilité de nos résultats d'exploitation et un effet défavorable sur notre activité et notre situation financière. Les variations saisonnières ou cycliques de notre entreprise pourraient s'accroître dans l'avenir et nuire à nos résultats d'exploitation futurs.

Nos résultats d'exploitation trimestriels peuvent aussi fluctuer considérablement en raison de divers autres facteurs, notamment le moment de l'ouverture de nouveaux magasins, le chiffre d'affaires et les profits apportés par les nouveaux magasins, les augmentations ou les diminutions de la croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables, les modifications de notre gamme de produits, le moment du lancement de nouvelles publicités et le moment du lancement de nouvelles marques et de nouveaux produits, ainsi que les bouleversements des calendriers de fêtes observées.

En raison de ces fluctuations saisonnières et trimestrielles, nous sommes d'avis que les comparaisons de nos résultats d'exploitation entre les différents trimestres d'un même exercice ne sont pas nécessairement significatives et que l'on ne peut pas se fier à ces comparaisons comme un indicateur de notre rendement futur.

Toute fluctuation saisonnière ou trimestrielle future de nos résultats d'exploitation pourrait ne pas être conforme aux attentes des analystes du marché et des investisseurs. Des résultats trimestriels décevants pourraient entraîner une baisse du cours de nos actions. En raison de facteurs saisonniers ou trimestriels touchant nos activités et nos résultats d'exploitation, il pourrait également être plus difficile pour les analystes du marché et les investisseurs d'évaluer la rentabilité à long terme et la solidité de notre entreprise à un moment donné, ce qui pourrait augmenter la volatilité du cours de nos actions, volatilité qui pourrait nuire au cours de nos actions comparativement au cours de titres moins volatils.

Nous pourrions être incapables de protéger nos marques de commerce ou autres droits de propriété intellectuelle et des poursuites pour contrefaçon ou violation de droit de propriété intellectuelle pourraient être intentées contre nous ou nos fournisseurs.

Nous croyons que nos marques de commerce font partie intégrante de notre entreprise et de l'établissement de notre image de marque et de la loyauté des clients. Nous comptons sur l'enregistrement des marques de commerce et sur les règles de droit commun applicables aux marques de commerce et aux droits d'auteur pour protéger le caractère distinctif de notre marque et nous avons enregistré les marques de commerce qui, selon nous, sont importantes pour notre entreprise dans bon nombre de territoires autour du globe. Nous avons enregistré certaines de nos marques de commerce dans de nombreux pays étrangers afin de protéger nos marques de commerce clés et nous pourrions procéder à d'autres enregistrements dans l'avenir. Toutefois, la protection internationale de notre image de marque et de l'utilisation de nos

marques de commerce pourrait être indisponible ou limitée. Dans certains cas, des titulaires de marques de commerce pourraient avoir des droits prioritaires par rapport à nos marques de commerce puisque les lois de certains pays étrangers pourraient ne pas protéger nos droits de propriété intellectuelle dans la même mesure que les lois du Canada. Dans d'autres cas, des titulaires de marques pourraient avoir des droits prioritaires par rapport à des marques de commerce semblables. Nous n'avons connaissance d'aucune violation ou contestation de notre droit d'utiliser nos noms commerciaux ou marques de commerce. Toutefois, nous ne pouvons pas garantir que les enregistrements auxquels nous avons procédé empêcheront des tiers de copier notre nom ou notre marque ou d'usurper nos autres droits de propriété intellectuelle au Canada, aux États-Unis, en Chine, à Taïwan ou ailleurs. Une imitation qui dégrade notre image de marque ou lui attribue une connotation négative pourrait avoir un effet défavorable sur nos activités, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation. De la même façon, l'utilisation de notre marque ou de nos marques de commerce dans des territoires où nos droits de propriété intellectuelle ne sont pas protégés ou une mauvaise publicité ou un événement à connotation négative associé à notre marque ou à nos marques de commerce pourrait nuire à notre image et à notre réputation au Canada, aux États-Unis, en Chine, à Taïwan ou ailleurs. Si nous ne réussissons pas à faire respecter ou à conserver nos droits de propriété intellectuelle, nous pourrions être incapables de préserver la valeur de notre marque ou de l'exploiter dans de nouveaux marchés.

Nous ne sommes pas actuellement titulaires de brevets ou de droits de propriété intellectuelle exclusifs sur des tissus ou des procédés utilisés pour fabriquer nos produits. Ce sont nos fournisseurs et nos fabricants qui sont titulaires de tels droits de propriété intellectuelle et qui les contrôlent, lesquels droits ne nous sont généralement pas exclusifs. Nous ne cherchons généralement pas à breveter le design de nos marchandises compte tenu du temps, des frais et du degré de distinction nécessaires à cette fin. La protection des droits de propriété intellectuelle sur nos marchandises est par conséquent limitée. Aussi nos concurrents actuels et futurs pourraient être en mesure de fabriquer et de vendre des marchandises dont les tissus, les caractéristiques et le style sont similaires aux nôtres. Comme certains de nos concurrents disposent de moyens de financement, de distribution, de commercialisation et autres supérieurs aux nôtres, ils pourraient être capables de fabriquer et de vendre des produits fondés sur notre design, nos tissus et notre procédé de fabrication à des prix inférieurs. Si nos concurrents vendent des marchandises semblables aux nôtres à des prix inférieurs, notre chiffre d'affaires et notre rentabilité pourraient en souffrir.

Il pourrait être nécessaire de recourir aux tribunaux pour protéger et faire respecter nos marques de commerce et autres droits de propriété intellectuelle ou nous défendre contre les réclamations de tiers. De plus, nos marchandises conçues à l'interne et notre matériel de marketing pourraient, ou pourraient dans l'avenir, faire l'objet d'une plainte pour violation des droits de propriété intellectuelle de tiers. Nous achetons également certains produits finis qui peuvent être assujettis à des droits d'auteur ou à des brevets de dessin ou par ailleurs intégrer des droits de propriété intellectuelle protégés. Nous n'effectuons aucune vérification indépendante pour savoir si les fournisseurs détiennent juridiquement les droits de propriété intellectuelle sur la marchandise qu'ils nous vendent.

Même si nous ne sommes pas actuellement en mesure d'estimer l'issue probable d'une poursuite pour violation de droits de propriété intellectuelle, une telle poursuite pourrait entraîner des coûts considérables et accaparer nos ressources, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Si des différends naissent à l'avenir, nous pourrions être incapables de les résoudre comme nous l'entendons.

Notre incapacité de recruter, de motiver et de retenir du personnel de vente qualifié pourrait nous empêcher de maintenir un haut niveau de service à la clientèle et de faire croître ou de maintenir nos activités, de sorte que notre marque, nos activités et nos résultats financiers pourraient en souffrir.

Notre entreprise est tributaire de notre aptitude à recruter, à motiver et à retenir assez d'employés de magasin, y compris des directeurs de magasin, qui comprennent et apprécient nos clients, notre marque et notre culture d'entreprise et qui sont capables de représenter convenablement et efficacement notre culture et d'établir une crédibilité auprès de nos clients. Beaucoup de ces employés occupent des postes de premier échelon ou des postes à temps partiel dont les taux de roulement ont toujours été élevés. Dans le secteur du détail, le recrutement de personnel qualifié et expérimenté fait l'objet d'une forte concurrence

de la part de diverses entreprises. Nous sommes très fiers des efforts que nous consacrons à la formation et au perfectionnement de notre personnel et nous favorisons la promotion interne. Toutefois, nos plans de croissance pourraient rendre plus difficile la dotation en personnel de nos nouveaux magasins, particulièrement les postes de directeur, ce qui pourrait miner la force et la cohésion de notre équipe et, par conséquent, avoir un effet défavorable sur nos activités. Si nous ne sommes pas en mesure de recruter, de former et de retenir des collaborateurs capables de fournir en permanence un service à la clientèle exceptionnel, démontré par leur enthousiasme envers notre culture et notre marque, leur compréhension de nos clients et la connaissance de notre gamme de marchandises, nous pourrions avoir du mal à ouvrir de nouveaux magasins, le rendement de nos magasins existants et de nos nouveaux magasins pourrait sérieusement s'en ressentir, notre image de marque pourrait être entachée et notre aptitude à poursuivre nos stratégies de croissance pourraient s'en trouver compromise.

Nous confions la quasi-totalité de nos expéditions de marchandises à des transporteurs tiers indépendants.

Nous confions à des transporteurs tiers indépendants la quasi-totalité de nos expéditions de marchandises, notamment les expéditions vers nos installations de distribution, tous nos magasins, nos partenaires exploitants internationaux et nos clients de commerce électronique. Le recours à des services de livraison externes comporte certains risques, notamment l'augmentation des prix du carburant, susceptible d'entraîner une augmentation de nos coûts d'expédition (fret et livraison), ou encore des conflits de travail, une météo défavorable et des retards de livraison. Tout changement de transporteur nous expose à des difficultés logistiques qui pourraient avoir un effet défavorable sur les livraisons et pourrait nous occasionner des frais et nous obliger à engager des ressources. En outre, nous pourrions être incapables d'obtenir des conditions aussi favorables que celles consenties par nos transporteurs tiers indépendants actuels, ce qui pourrait également entraîner une augmentation des coûts. Par ailleurs, nous avons recours à diverses formes de transport pour expédier nos produits vers différents marchés à l'échelle internationale et pour recevoir des matières premières en provenance de tels marchés, notamment le transport routier, ferroviaire et portuaire. Tout comme les autres sociétés qui utilisent le transport routier, ferroviaire et portuaire, ou tout autre moyen de transport pour les besoins de la distribution, les grèves de certains groupes opérationnels de travailleurs du secteur des transports peuvent perturber notre système de distribution, et représentent donc un risque permanent pour notre entreprise. Toute grève prolongée pourrait profondément bouleverser notre système de distribution.

Si nos transporteurs tiers ne livrent pas notre marchandise en temps voulu, notre capacité à optimiser les gammes de marchandises, le niveau de service à la clientèle, la réputation de la marque et la rentabilité pourraient en souffrir.

Nous pouvons moderniser ou remplacer certains de nos principaux systèmes de technologies de l'information, notamment nos systèmes de distribution, ce qui pourrait entraîner l'interruption de nos activités et avoir un effet défavorable sur nos résultats financiers.

La mise en œuvre de nouveaux systèmes de technologies de l'information, y compris de nos systèmes de distribution, pourrait entraîner des retards ou des perturbations, ou ces systèmes pourraient être mal utilisés, ce qui pourrait dans les deux cas avoir un effet défavorable sur notre entreprise, nos perspectives, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Les risques créés par les changements de systèmes de technologies de l'information, ou l'inefficacité de ces systèmes, pourraient avoir un effet défavorable sur la gestion du capital humain ainsi que sur la rapidité et la précision de nos processus de distribution des marchandises, de traitement des opérations et de comptabilité et de présentation de l'information financière. En outre, les contrôles internes sur l'information financière, l'efficacité de nos activités et notre aptitude à prévoir convenablement les bénéfices et les besoins de trésorerie pourraient être compromis, ce qui pourrait nous obliger à faire des dépenses en immobilisations supplémentaires importantes afin de corriger des défaillances ou problèmes.

Nous croyons que d'autres sociétés ont connu des retards et des dépassements de coûts importants lorsqu'elles ont réalisé des changements de systèmes similaires, ce qui pourrait aussi nous arriver. Nos

dépenses en immobilisations prévues au titre de l'entretien et dans les infrastructures constituent des informations prospectives fondées sur des avis, des estimations et des hypothèses qui pourraient se révéler inexacts. Les coûts réels peuvent différer considérablement des prévisions indiquées dans le présent prospectus. Des coûts imprévus supplémentaires découlant de la conception des infrastructures, notamment les infrastructures de commerce électronique et de distribution ainsi que les autres améliorations des systèmes de technologies de l'information, pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités. Nous pourrions ne pas réussir à implanter ces nouveaux systèmes. Même si nous y arrivons, nous pourrions nous retrouver aux prises avec des perturbations inattendues dans l'avenir. Les retards et les perturbations pourraient nuire à nos activités, à nos perspectives, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

Les tentatives de syndicalisation de notre personnel ou l'augmentation des coûts de main-d'œuvre pourraient avoir un effet défavorable sur nos activités.

Aucun membre de notre personnel n'est actuellement couvert par une convention collective. À mesure que nous poursuivons notre croissance et pénétrons différentes régions, les syndicats pourraient tenter de syndicaliser une partie ou la totalité de notre personnel dans certains magasins, aux installations de distribution ou à la fabrique de cuir ou encore dans certaines régions. De telles tentatives de syndicalisation pourraient détourner de leurs tâches les dirigeants et le personnel, ce qui pourrait avoir des répercussions financières négatives sur nos magasins et sur notre entreprise dans son ensemble.

Le maintien d'un environnement de travail productif et efficace et, en cas de syndicalisation, la négociation d'une convention collective ne sont pas garantis. Des arrêts ou des interruptions de travail prolongés, comme des grèves ou des lockouts, pourraient avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Une grande partie de nos employés sont assujettis aux lois provinciales ou étatiques régissant des sujets comme le salaire minimum, les conditions de travail et les heures supplémentaires. Toute modification apportée aux lois de ce type qui sont en vigueur dans les endroits où nous exerçons des activités, surtout la hausse du salaire minimum, pourrait entraîner la hausse de nos charges d'exploitation. L'augmentation importante des coûts de main-d'œuvre pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Nous pourrions être incapables de continuer à faire augmenter notre chiffre d'affaires ou d'atteindre d'autres cibles financières, ce qui pourrait entraîner la baisse du cours de nos actions.

Notre succès dépend, entre autres, de notre aptitude à améliorer le chiffre d'affaires des magasins comparables et à atteindre le chiffre d'affaires et les autres cibles financières fixés pour nos magasins, nos partenaires exploitants internationaux et nos activités de commerce électronique. Divers facteurs influent sur les niveaux de vente, notamment la concurrence, les tendances et préférences des consommateurs, la conjoncture économique en général, la situation du commerce de détail, notre capacité à obtenir et à distribuer efficacement les produits, le renouvellement de la marque, la modification de la gamme de produits, le calendrier de lancement des nouveaux produits et les événements promotionnels, le succès des programmes de commercialisation, les ventes de la période antérieure, la freinte de stocks, le calendrier et le montant des démarques, les conditions météorologiques et les changements dans les autres locataires des centres commerciaux et autres emplacements où sont situés nos magasins. Ces facteurs peuvent faire en sorte que les ventes d'une période donnée diffèrent nettement de celles des périodes antérieures et des attentes. Les ventes passées et autres résultats financiers ne sont pas une indication des résultats futurs et rien ne garantit que nos ventes ne diminueront pas dans l'avenir. Nous avons fait et continuerons de faire d'importantes dépenses en immobilisations afin d'augmenter la croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables en accordant la priorité à l'innovation de la marque et des produits et en optimisant l'agencement des magasins, l'offre de produits et la présentation. Notre incapacité à poursuivre la croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables ou à atteindre d'autres cibles ou prévisions financières pourrait avoir un effet défavorable sur notre chiffre d'affaires et provoquer la baisse du cours de nos actions. Se reporter à la rubrique « Rapport de gestion – Perspectives financières ».

Nous sommes assujettis à un grand nombre de lois et de règlements susceptibles d'avoir une incidence défavorable sur nos activités.

Nous sommes assujettis à bon nombre de lois et de règlements, notamment en matière d'emploi, de protection du consommateur, de droits de la personne, de publicité, d'environnement, de taxes et impôts et de douane, qui réglementent les détaillants en général ou régissent l'importation, l'étiquetage, la promotion, la distribution et la vente de marchandises et l'exploitation de magasins et d'autres installations dans les territoires où nos marchandises sont distribuées et vendues. Nous avons mis en place des mécanismes visant à garantir la conformité aux lois et aux règlements applicables. Mais si ces mécanismes n'empêchaient pas notre direction, nos employés, nos fournisseurs, nos fabricants ou autres de contrevenir aux lois et aux règlements applicables pour une raison quelconque, nous serions exposés à des mesures d'application ou à de sérieuses pénalités ou poursuites, ou encore notre réputation risquerait d'être entachée, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités. En outre, même si nous surveillons l'évolution de la législation applicable, des modifications ou des innovations législatives pourraient se produire à notre insu, ce qui augmenterait notre risque de contrevenir à la loi. Une nouvelle réglementation, de nouvelles exigences pour les sociétés ouvertes ou une nouvelle interprétation de la réglementation existante pourraient entraîner une augmentation de nos frais de conformité et rendre les activités courantes plus onéreuses ou encore nous forcer à changer la façon dont nous exerçons nos activités. Il est souvent difficile de nous préparer à une modification éventuelle de la loi. La modification de nos pratiques et les coûts entraînés par une telle modification pourraient avoir une incidence importante sur notre entreprise.

Certaines de nos pratiques de commercialisation reposent sur la transmission de courriels aux consommateurs en notre nom. Nous pourrions être exposés à des risques si notre utilisation des courriels était jugée illégale. De plus, tout manquement de notre part aux lois et aux règlements sur la protection de la vie privée pourrait nous exposer à des poursuites susceptibles de nuire à notre entreprise. En outre, si les lois sur la confidentialité des données et la commercialisation changeaient, il pourrait nous en coûter plus cher pour les respecter. Si les lois internationales, fédérales, provinciales ou étatiques régissant la confidentialité des données et la commercialisation devenaient plus sévères, nos coûts de conformité pourraient augmenter, notre capacité à capter efficacement des clients par le marketing personnalisé pourrait diminuer, nos investissements dans notre plateforme de commerce électronique pourraient ne pas rapporter autant que prévu, nos occasions de croissance pourraient être limitées par nos obligations de conformité et nous pourrions être davantage exposés à des poursuites ou à une atteinte à notre réputation en cas d'atteinte à la sécurité.

Nous pourrions devoir verser des impôts supplémentaires, ce qui pourrait avoir une incidence sur nos résultats d'exploitation.

Nous pourrions être assujettis à de nouvelles cotisations, y compris relativement aux taxes de vente, ce qui pourrait faire baisser nos produits d'exploitation. Conformément aux lois en vigueur, nous versons, recouvrons ou remettons de l'impôt dans les territoires où nous avons une présence physique. Pour calculer nos obligations fiscales dans ces territoires, nous devons prendre des positions comptables et fiscales qui peuvent ne pas être entièrement incontestables et à l'égard desquelles nous n'avons pas demandé l'avis des autorités.

Nous croyons avoir correctement réglé l'ensemble des taxes et impôts payables selon notre interprétation de la législation applicable, mais il est possible que certaines autorités fiscales cherchent à nous faire payer des sommes supplémentaires ou des pénalités si elles ne sont pas d'accord avec nos positions. Si une autorité fiscale réussissait à contester nos positions, soit en indiquant une erreur de calcul de notre part, soit en proposant une application ou une interprétation différente de la loi, cela pourrait nuire à nos résultats d'exploitation.

Nous sommes assujettis à des risques d'assurance.

Nous souscrivons une assurance des administrateurs et des dirigeants, une assurance de responsabilité civile, une assurance contre les pertes d'exploitation et une assurance des biens qui

prévoient des franchises, des montants autoassurés, des limites de garantie et des dispositions analogues. Toutefois, rien ne garantit que notre protection d'assurance sera suffisante ou que l'indemnité nous sera versée en temps opportun. En outre, certains types de pertes ne sont pas assurables ou ne valent pas économiquement la peine d'être assurés, comme les pertes causées par des actes de guerre ou certaines catastrophes naturelles. Si nous subissions de telles pertes et qu'elles étaient graves, nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière pourraient en subir les contrecoups. En outre, certains sinistres graves peuvent entraîner des pertes considérables pour le secteur de l'assurance et nuire énormément à la disponibilité d'une protection d'assurance adéquate ou entraîner des hausses substantielles des primes. Par conséquent, nous pourrions choisir de nous autoassurer, d'accepter des franchises plus élevées ou de réduire le montant de la garantie en conséquence d'une telle évolution du marché.

Nous sommes assujettis aux risques liés aux paiements.

Nous acceptons divers modes de paiement, comme les cartes de crédit, les cartes de débit et les cartes cadeaux. Les modes de paiement actuels et futurs que nous offrons à nos clients peuvent nous assujettir à des règlements et à des obligations de conformité supplémentaires ou nous exposer à des activités frauduleuses. Pour certains modes de paiement, comme les cartes de crédit et les cartes de débit, nous payons des frais d'interchange et d'autres frais, qui peuvent augmenter au fil du temps, accroître nos frais d'exploitation et réduire notre marge de profit. Nous dépendons de fournisseurs de services tiers pour le traitement des paiements, notamment le traitement des cartes de crédit et des cartes de débit. L'interruption des services d'un tel fournisseur, que ce soit du fait qu'il n'ait plus la volonté ou la capacité de les fournir, pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités. En outre, nous sommes assujettis aux règles de fonctionnement des associations de cartes de paiement, y compris aux règles de sécurité et de gestion des données, aux exigences d'homologation et aux règles régissant les virements électroniques de fonds, et si nous omettons de respecter ces règles ou exigences, ou si nos systèmes de protection des données sont violés ou compromis, nous pourrions être tenus de payer les frais subis par les banques émettrices ainsi que les éventuelles amendes imposées et voir nos frais d'opération augmenter, ou nous pourrions perdre le droit d'accepter les paiements par carte de crédit ou de débit et de traiter des transferts électroniques de fonds ou d'autres types de paiements, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et nos résultats d'exploitation.

Il existe des risques découlant de l'information prospective présentée dans le présent prospectus.

L'information prospective figurant dans le présent prospectus et portant, notamment, sur nos réalisations, nos perspectives, nos intentions, nos objectifs, nos occasions, nos résultats ou notre rendement futurs ou sur les marchés dans lesquels nous exerçons nos activités (y compris, tout particulièrement, l'information contenue dans le « Sommaire du prospectus » et à la rubrique « Notre activité »), notamment en ce qui a trait à notre intention d'augmenter le chiffre d'affaires annuel, le BAIIA ajusté et le bénéfice net ajusté d'ici la fin de l'exercice 2019 ainsi que les autres déclarations figurant à la rubrique « Information prospective », est fondée sur des avis, des hypothèses et des estimations établis par notre direction compte tenu de son expérience et de sa perception des tendances historiques, de la conjoncture actuelle et de la tournure prévue des événements, de même que d'autres facteurs que nous jugeons pertinents et raisonnables dans les circonstances. Se reporter à la rubrique « Rapport de gestion – Perspectives financières ». Toutefois, rien ne garantit que ces estimations et ces hypothèses se révéleront exactes. Nos résultats réels futurs peuvent différer considérablement des résultats historiques et estimatifs. Nous ne déclarons aucunement que nos résultats futurs seront identiques, en totalité ou en partie, à ceux figurant dans le présent prospectus. Se reporter à la rubrique « Information prospective ».

Les catastrophes naturelles et les conditions météorologiques inhabituelles pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités et sur nos résultats financiers.

Des conditions météorologiques extrêmes dans les endroits où sont situés nos magasins pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités. Par exemple, des chutes de neige fréquentes ou exceptionnellement abondantes, des tempêtes de verglas, des tempêtes de pluie ou d'autres conditions météorologiques extrêmes pourraient empêcher notre clientèle de se rendre à nos magasins et réduire ainsi

notre chiffre d'affaires et notre rentabilité, puisque nos activités dépendent d'un taux de conversion élevé. Nos activités peuvent également être touchées par des conditions météorologiques inhabituelles. Par exemple, des périodes prolongées de températures anormalement douces pendant l'hiver ou de temps froid pendant l'été pourraient rendre une partie de nos stocks incompatibles avec le temps inhabituel pour la saison, ce qui pourrait nuire à notre capacité de présenter véritablement de la marchandise saisonnière. Une baisse des ventes occasionnée par des conditions météorologiques anormales prolongées ou extrêmes pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités.

En outre, des catastrophes naturelles comme des ouragans, des tornades, des tremblements de terre ou une combinaison de ces phénomènes ou d'autres facteurs pourraient causer d'importants dégâts à un ou à plusieurs de nos magasins ou entrepôts situés dans les régions touchées, et même les détruire, ce qui nuirait à l'exploitation de notre entreprise.

Par ailleurs, une grande partie de nos fonctions administratives sont exercées à partir de notre siège social situé à Toronto, en Ontario. Par conséquent, notre entreprise est exposée aux perturbations liées aux conditions météorologiques et à l'économie locales ainsi qu'à d'autres facteurs de nature locale.

Des réclamations peuvent être présentées contre nous à l'occasion qui pourraient donner lieu à des litiges susceptibles d'accaparer l'attention de notre direction et de la détourner de nos activités commerciales et qui pourraient donner lieu à des obligations importantes ou nuire considérablement à notre marque.

Comme nous sommes une entreprise en croissance dont les activités prennent de l'expansion, nous nous exposons de plus en plus au risque de nous faire poursuivre et de faire l'objet de réclamations. Un litige peut naître ou une réclamation peut être présentée dans le cours normal de nos activités, par exemple une réclamation d'un employé ou d'un client, un différend commercial, un différend entre propriétaire et locataire, un différend concernant la propriété intellectuelle, une allégation concernant des produits ou une poursuite pour lésion corporelle. De telles réclamations peuvent soulever des questions factuelles et juridiques complexes comportant des risques et des incertitudes, au point d'accaparer l'attention de la direction. La majorité de nos produits sont fabriqués et fournis par des fabricants et des fournisseurs tiers et certains de ces produits pourraient nous exposer à diverses réclamations, y compris des actions collectives visant des marchandises qui font l'objet d'un rappel ou une action en responsabilité. Les litiges et autres réclamations nous visant pourraient donner lieu à des frais et à des obligations imprévus, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités et notre réputation.

Même si nous souscrivons une assurance responsabilité civile pour atténuer les réclamations éventuelles, nous ne pouvons pas être certains que notre garantie nous protégera contre les obligations réellement engagées ou que l'assurance continuera d'être disponible à des conditions raisonnables d'un point de vue économique, si tant est qu'elle puisse être obtenue.

Les parties avec qui nous faisons affaire peuvent être exposées au risque d'insolvabilité ou ne pas être capables ou désireuses de s'acquitter de leurs obligations envers nous.

Nous sommes parties à des contrats, à des opérations et à des relations commerciales avec divers tiers, qui ont des obligations de résultat, de paiement ou autres envers nous. Si une de ces parties devait composer avec une baisse de ses produits d'exploitation, laquelle nuirait à sa capacité de nous verser des redevances ou d'autres paiements, ou devait faire l'objet d'une procédure de faillite, d'une mise sous séquestre ou d'une procédure similaire, les obligations de cette partie envers nous à l'égard des contrats, des opérations ou des relations commerciales que nous avons conclus avec eux pourraient être altérées, annulées ou modifiées à notre désavantage. Rien ne garantit que nous pourrions conclure d'autres contrats, opérations ou relations commerciales à des conditions aussi favorables, si tant est que nous puissions le faire. Si nous n'y parvenons pas, nos activités et nos résultats d'exploitation pourraient en subir les contrecoups.

L'évolution des normes comptables et des hypothèses, des estimations et des jugements subjectifs de la direction quant aux questions comptables complexes pourrait avoir une incidence importante sur nos résultats financiers déclarés ou notre situation financière.

Les IFRS et les prises de position en comptabilité, les lignes directrices en matière de mise en œuvre et les interprétations connexes qui concernent une vaste gamme de questions pertinentes pour notre entreprise, y compris la constatation des produits, la dépréciation de l'écart d'acquisition et des actifs incorporels, les stocks, l'impôt sur le revenu et les litiges, sont hautement complexes et font intervenir de nombreuses hypothèses et estimations et bon nombre de jugements de nature subjective. Toute modification de ces règles ou de leur interprétation ou tout rajustement des hypothèses, des estimations ou des jugements sous-jacents pourrait changer considérablement notre situation financière ou notre rendement financier déclaré selon les principes comptables généralement reconnus.

Les modalités de nos facilités de crédit limitent, et toute autre opération de financement par emprunt pourrait limiter, nos activités actuelles et futures, ce qui pourrait nuire à notre capacité de gérer nos activités et de réagir à l'évolution de l'entreprise.

Nous sommes actuellement endettés au titre de nos facilités de crédit et nous pouvons éventuellement contracter d'autres dettes au titre des facilités de crédit ou autrement. Nous sommes exposés à l'évolution des taux d'intérêt applicables à nos liquidités, à notre dette bancaire et à notre dette à long terme. Les prêts contractés à taux variable nous exposent au risque de taux d'intérêt lié aux flux de trésorerie. Les prêts contractés à taux fixe nous exposent au risque de taux d'intérêt lié à la juste valeur. Nos emprunts actuels et futurs donneront lieu à des paiements d'intérêts et devront être remboursés ou refinancés. Ils pourraient nous obliger à affecter au service de la dette des sommes censées servir à d'autres fins et créer d'autres obligations financières ou nuire à notre position de liquidité et augmenter les risques financiers auxquels nous sommes confrontés. L'affectation au service de la dette de fonds destinés à d'autres fins pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et sur nos perspectives de croissance. Si nous n'arrivons pas à générer des flux de trésorerie d'exploitation suffisants pour servir notre dette, nous pourrions être forcés de la refinancer, d'aliéner des actifs, de réduire ou de reporter des dépenses ou d'émettre des titres de participation pour obtenir les fonds nécessaires. Nous ignorons si ces mesures pourraient être prises en temps opportun ou à des conditions que nous jugeons satisfaisantes, ou même du tout.

Notre convention de crédit est assortie de clauses, notamment financières, qui limitent la façon dont nous pouvons structurer ou exploiter notre entreprise. Tout manquement de notre part à nos obligations contractuelles (notamment aux clauses restrictives ou financières) ou toute défaillance de notre part dans le remboursement de nos emprunts et le paiement des coûts fixes aux termes de nos ententes de financement actuelles ou futures pourrait avoir de graves conséquences, dont le devancement de certaines échéances ou l'exercice d'autres recours par nos créanciers, ce qui pourrait entraîner, par ricochet, des défaillances aux termes d'autres accords. Le cas échéant, il est peu probable que nous soyons en mesure de rembourser cette dette par anticipation, de nous acquitter de nos obligations aux termes de certains contrats ou de couvrir nos coûts fixes, ce qui aurait une incidence défavorable importante sur notre situation financière future.

Notre niveau d'endettement pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités et nos résultats d'exploitation, y compris :

- limiter notre capacité d'obtenir du financement supplémentaire destiné au fonds de roulement, aux dépenses en immobilisations, au service de notre dette, aux acquisitions, à nos besoins généraux ou à d'autres fins;
- nous contraindre dans l'exercice de nos activités;
- limiter notre capacité de déclarer des dividendes sur nos titres;
- nous forcer à consacrer une partie de nos flux de trésorerie d'exploitation au paiement des intérêts sur notre dette existante et nous empêcher de les consacrer à d'autres fins;
- exposer notre entreprise aux risques des marchés des capitaux d'emprunt, y compris aux risques de taux d'intérêt et de refinancement à l'échéance;

- hausser les frais d'intérêts sur les emprunts à taux variables;
- limiter nos possibilités d'adaptation à l'évolution des conditions du marché;
- nous désavantager par rapport à nos concurrents moins endettés;
- nous rendre vulnérables à un ralentissement de la conjoncture économique;
- nous empêcher d'engager les dépenses en immobilisations que requièrent nos stratégies de croissance.

Nous aurons des frais plus élevés une fois que nous serons cotés en bourse et nos ressources actuelles pourraient être insuffisantes pour nous permettre de nous conformer à nos obligations de société ouverte.

Nous inscription en bourse nous obligera à supporter d'importants frais juridiques, comptables, d'assurance et autres, ce qui pourrait avoir un effet négatif sur notre rendement et nuire à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière. L'obligation de respecter les lois sur les valeurs mobilières du Canada et les règles de la TSX augmentera considérablement nos frais, notamment nos frais juridiques et comptables, et rendra certaines activités plus chronophages et coûteuses. Les obligations de déclaration imposées à une société cotée en bourse et notre croissance prévue pourraient exercer une pression sur nos systèmes, nos procédés et nos contrôles financiers et de gestion ainsi que sur notre personnel.

Nous nous attendons également à ce que ces lois, ces règles et ces règlements rendent notre assurance de la responsabilité civile des administrateurs et des dirigeants plus coûteuse. Nous pourrions être obligés de réduire la couverture d'assurance ou de payer beaucoup plus cher pour obtenir la même protection ou une protection semblable. Par conséquent, nous pourrions éprouver plus de difficulté à attirer et à garder des administrateurs ou des dirigeants compétents. C'est pourquoi nous nous attendons à une augmentation sensible des frais dans l'avenir, notamment des frais juridiques et comptables et des primes d'assurance, ce qui aura une incidence défavorable sur notre rendement financier dont pourraient se ressentir nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Nous sommes tenus d'établir et de maintenir un contrôle interne suffisant sur l'information financière. Ce contrôle consiste à fournir la garantie raisonnable que la communication de l'information financière est fiable et que les états financiers que nous publions ont été établis conformément aux IFRS. Il est possible que le contrôle interne sur l'information financière, en raison de nos limites inhérentes et du fait que nous sommes une nouvelle société ouverte et que nous mettons en place de nouveaux systèmes de gestion et de contrôle financiers, ne permette pas de prévenir ou de déceler les déclarations inexactes. En outre, les projections sur l'évaluation de l'efficacité dans l'avenir sont assujetties au risque que les contrôles deviennent inefficaces en raison d'une évolution de la situation ou au risque d'une détérioration dans le respect des règles ou des procédures. L'incapacité à prévenir ou à déceler les déclarations inexactes pourrait entraîner la diminution du cours de nos actions et compromettre notre capacité à mobiliser des capitaux dans l'avenir.

Si notre direction ne peut pas attester l'efficacité de nos contrôles internes ou si des lacunes importantes dans nos contrôles internes sont relevées, nous pourrions faire l'objet d'une enquête des autorités de réglementation et perdre la confiance du public, ce qui pourrait nuire à nos activités et faire chuter le cours de nos actions. De plus, si notre personnel, nos procédés ou nos contrôles financiers ou administratifs laissent à désirer, nous pourrions être incapables de présenter adéquatement nos résultats financiers en temps opportun, ce qui pourrait entraîner une baisse du cours de nos actions et nuire à notre capacité de réunir des capitaux. L'incapacité de présenter avec précision nos résultats financiers en temps opportun pourrait également compromettre le maintien de notre inscription à la cote de la TSX ou de toute autre bourse à la cote de laquelle nos actions peuvent être inscrites. La radiation de nos actions de la cote d'une bourse réduirait leur liquidité, ce qui diminuerait leur valeur et augmenterait la volatilité du cours de nos actions.

Un système de contrôle, si bien conçu et mis en œuvre soit-il, ne peut fournir qu'une assurance raisonnable, et non absolue, que les objectifs du système de contrôle seront atteints. De plus, les

ressources affectées à la mise sur pied d'un système de contrôle sont limitées, de sorte que les avantages des contrôles doivent être envisagés par rapport à leurs coûts. En raison des limites inhérentes à tous les systèmes de contrôle, aucune évaluation des contrôles ne peut garantir de façon absolue que tous les problèmes de contrôle dans une organisation seront décelés. Par exemple, une erreur de jugement peut être commise lorsqu'une décision est prise ou une panne peut être provoquée par une simple erreur. Les contrôles peuvent également être contournés par une seule personne, par plusieurs personnes agissant de connivence ou par la direction qui passe outre. En raison des limites inhérentes à un système de contrôle efficace par rapport aux coûts, des inexactitudes attribuables à l'erreur ou à la fraude peuvent survenir et ne pas être décelées en temps opportun, ou même du tout. Si nous ne pouvons pas produire de rapports financiers fiables ni empêcher la fraude, notre réputation et nos résultats d'exploitation risquent d'en souffrir gravement, ce qui pourrait également miner la confiance des investisseurs dans l'information financière que nous présentons, provoquant ainsi une baisse du cours de nos actions.

Notre aptitude à gérer nos activités à notre taille actuelle et à réussir nos stratégies de croissance est assujettie à de nombreux risques et incertitudes. Tout échec à cet égard pourrait avoir un effet négatif sur le cours de nos actions.

Le succès de nos stratégies de croissance est tributaire, entre autres, de notre aptitude à agrandir notre réseau de magasins, à agrandir et à repositionner des magasins existants en temps voulu et de manière rentable, à élargir nos activités de commerce électronique, à stimuler la croissance du chiffre d'affaires par l'innovation dans nos marques et nos produits, à tirer parti de nos avantages concurrentiels et à augmenter notre présence dans le monde. Notre succès dépend aussi d'autres facteurs indépendants de notre volonté, comme la conjoncture économique et la confiance des consommateurs dans la situation économique à venir. Si nous ne réalisons pas une ou plusieurs de ces initiatives ou ne récoltons pas pleinement les avantages attendus de ces initiatives, nos résultats d'exploitation et notre aptitude à demeurer concurrentiels pourraient être sérieusement compromis et le cours de nos actions pourrait diminuer. Les résultats que nous avons obtenus jusqu'à présent ne sont pas indicatifs de nos résultats futurs et rien ne garantit que ces initiatives entraîneront une augmentation du chiffre d'affaires ou amélioreront nos marges d'exploitation même si nous réussissons à réaliser nos stratégies de croissance.

À mesure que nous avançons, nous nous attendons à ce que notre croissance soulève de nouvelles difficultés auxquelles nous n'avons pas eu à faire face auparavant. Entre autres, cette croissance pourrait soumettre notre infrastructure existante à des contraintes, notamment nos installations de fabrication et de distribution, nos systèmes de technologies de l'information, nos besoins immobiliers et nos employés, et rendre nos dépenses plus difficiles à prévoir. L'établissement de notre budget deviendra plus complexe et nous pourrions également imposer des contraintes supplémentaires à nos fournisseurs et fabricants à mesure qu'augmentera vraisemblablement notre volume de commandes de marchandises. Nos plans de croissance pourraient solliciter davantage notre infrastructure et notre équipe de direction, faisant en sorte que nous exploiterons notre entreprise moins efficacement, ce qui pourrait diminuer notre rendement. Par ailleurs, nous pourrions éprouver plus de difficultés à réagir rapidement à l'évolution des tendances, des préférences de consommation et à d'autres facteurs en raison de notre croissance. Toutes ces difficultés pourraient entraîner du surstockage ou une insuffisance des stocks, des démarques plus importantes, la perte de parts de marché et la diminution du chiffre d'affaires. Nous ne pouvons pas prévoir toutes les exigences que notre expansion fera peser sur notre entreprise, mais si nous n'arrivons pas à les satisfaire convenablement, nous pourrions en subir les effets défavorables.

En outre, nous croyons que notre succès a été en grande partie attribuable à notre culture d'entreprise, qui, croyons-nous, favorise l'innovation, le travail d'équipe, la passion pour notre marque et nos designs et la personnalisation du service à la clientèle. À mesure que nous poursuivons notre croissance, nous devons intégrer, former et motiver efficacement un nombre croissant de nouveaux employés. Par conséquent, nous pourrions trouver difficile de préserver notre culture d'entreprise, ce qui pourrait limiter notre capacité à innover et à gérer efficacement notre entreprise. L'impossibilité de préserver notre culture pourrait également avoir un effet négatif sur notre capacité à retenir et à recruter du personnel, à soutenir notre niveau de rendement actuel ou à mettre en œuvre nos stratégies de croissance.

La faillite d'autres détaillants et titulaires de licences pourrait nuire à nos activités.

Si un ou plusieurs de nos partenaires internationaux ou de nos titulaires de licence ou l'un de leurs principaux clients de gros déclaraient faillite ou cessaient d'exercer des activités, cela pourrait nous empêcher d'encaisser le solde de comptes clients liés à la vente de produits que nous avons donnés sous licence à ces partenaires et entraîneraient la perte d'un partenaire de distribution. En outre, la faillite de certains colocalitaires de centres commerciaux pourrait réduire l'achalandage dans notre magasin situé à cet endroit et, par le fait même, le nombre d'achats effectués à ce magasin, et le magasin pourrait en souffrir. L'une de ces éventualités pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

De plus, il se pourrait qu'un concurrent qui éprouve des difficultés financières ou qui engage des procédures de liquidation ou de faillite inonde le marché de produits à prix très bas, ce qui risquerait de nuire temporairement à la vente de nos produits similaires, et pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et nos résultats d'exploitation pendant cette période.

Risques liés au placement et à la propriété de nos actions

Le cours des actions pourrait être volatil et votre investissement pourrait perdre de sa valeur.

Le cours de nos actions pourrait subir d'importantes fluctuations après le placement et chuter sous le prix d'offre. Le cours de nos actions peut fluctuer pour de nombreuses raisons, notamment les suivantes :

- volatilité dans le cours et le volume de négociation des titres de sociétés comparables;
- modifications ou variations réelles ou prévues de nos résultats d'exploitation ou des attentes des analystes de marché;
- réaction négative du marché en raison d'une dette que nous contractons ou de titres que nous émettons dans l'avenir;
- ventes à découvert, opérations de couverture et autres opérations sur dérivés visant nos actions;
- poursuites ou mesures réglementaires intentées ou prises contre nous;
- sentiment général des investisseurs envers nous et réaction du public à nos communiqués, à nos autres annonces publiques et aux documents que nous déposons auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières, notamment nos états financiers;
- publication de rapports de recherche ou d'articles sur nous, sur nos concurrents ou notre secteur;
- recommandations positives ou négatives des analystes en valeurs mobilières ou désintérêt de leur part envers nos titres;
- évolution générale de la conjoncture et des tendances politiques, économiques, sectorielles et commerciales;
- ventes de nos actions par les actionnaires existants;
- entrée en fonction ou départ d'employés clés;
- acquisitions ou regroupements d'entreprises, partenariats stratégiques, coentreprises ou engagements de capitaux d'envergure qui nous concernent ou qui concernent nos concurrents;
- autres facteurs de risque décrits dans la présente rubrique du présent prospectus.

Ces facteurs et d'autres facteurs connexes peuvent provoquer une baisse durable de la valeur des actifs, ce qui pourrait entraîner une moins-value. En outre, certains investisseurs institutionnels peuvent fonder leurs décisions d'investissement sur une analyse de nos pratiques et de nos résultats dans les domaines de l'environnement et de la gouvernance et sur le plan social selon certains critères et lignes directrices en matière d'investissement qui doivent être respectés, sans quoi ils n'investiront que peu, voire pas du tout, dans les actions, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur leur cours. Rien ne garantit que le cours et le volume des actions négociées ne continueront pas de fluctuer. Si ces niveaux accrus de volatilité et d'agitation des marchés durent longtemps, ils pourraient avoir un effet défavorable important sur nos activités et le cours des actions.

En outre, des facteurs affectant le marché ou le secteur en général peuvent nuire au cours de nos actions. Ainsi le cours de nos actions pourrait fluctuer pour des raisons qui ne nous concernent que très peu, voire pas du tout, fluctuations qui pourraient entraîner une baisse considérable du cours de nos actions, peu importe nos résultats d'exploitation. Dans le passé, des recours collectifs en valeurs mobilières ont été intentés contre des sociétés à la suite de baisses importantes du cours de leurs titres. L'ouverture d'un tel recours contre nous nous occasionnerait des frais considérables et obligerait notre direction à y consacrer beaucoup de temps et de ressources, ce qui pourrait nuire à nos activités, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

Searchlight continuera d'exercer une influence significative sur nous après le placement, elle exercerait notamment un contrôle sur les décisions devant être approuvées par les actionnaires, ce qui pourrait restreindre votre capacité d'influencer l'issue des questions soumises au vote des actionnaires.

Après la réalisation du placement, les actionnaires vendeurs de Searchlight auront, au total, la propriété véritable ou le contrôle d'environ 47,7 % de nos actions émises et en circulation (ou d'environ 42,9 %, si l'option de surallocation est exercée intégralement), et, suivant la clôture, ils auront le droit de proposer à l'élection par les actionnaires 40 % des candidats au poste d'administrateur. Tant que les actionnaires vendeurs de Searchlight demeureront propriétaires d'un nombre important de nos actions en circulation, ou continueront d'exercer un contrôle sur celles-ci, ils pourront exercer un contrôle important sur toutes les mesures concernant la société nécessitant l'approbation des actionnaires, sans égard au vote de nos autres actionnaires, notamment en ce qui concerne l'élection et la destitution d'administrateurs et la taille de notre conseil d'administration, la modification de nos statuts constitutifs, ou encore l'approbation d'une fusion, d'une acquisition ou d'une autre opération importante visant la société, comme la vente de la totalité ou de la quasi-totalité de nos actifs. Se reporter aux rubriques « Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs » et « Conventions avec les principaux actionnaires – Convention de droits des investisseurs ».

De plus, les intérêts de Searchlight pourraient ne pas correspondre à ceux de nos autres actionnaires. Searchlight a pour mission d'investir dans des entreprises. Elle peut, à l'occasion, acheter et détenir des participations dans des entreprises qui nous font concurrence, directement ou indirectement. Searchlight pourrait également faire des acquisitions qui seraient complémentaires à notre entreprise, ce qui nous priverait de l'occasion de réaliser de telles acquisitions.

Les ventes futures de nos titres par des actionnaires existants ou par nous pourraient faire chuter le cours de nos actions.

Un grand nombre de nos actions pourrait être vendu sur le marché public après l'expiration de la période de blocage de 180 jours prévue par contrat et décrite à la rubrique « Mode de placement – Conventions de blocage ». Une telle vente, ou la perception par le marché que les porteurs d'un grand nombre d'actions entendent vendre leurs actions, pourrait faire chuter considérablement le cours de nos actions, qui pourrait passer sous le prix d'offre. Nous ne pouvons pas prévoir l'incidence éventuelle que la vente ou la mise en vente de ces actions sur le marché public aura sur le cours de nos actions. Si le cours de nos actions devait chuter en conséquence, cela freinerait notre capacité de réunir des capitaux supplémentaires et les actionnaires restants pourraient perdre la totalité ou une partie de leurs investissements.

Après la réalisation du placement, il y aura 41 980 500 actions en circulation. Aux termes de la convention de prise ferme, les actionnaires vendeurs et chacun de nous avons convenu de nous abstenir de faire ce qui suit, directement ou indirectement, à moins d'avoir obtenu le consentement préalable écrit (lequel consentement ne peut être refusé sans motif raisonnable) de TD, de Crédit Suisse et de BMO Marchés des capitaux, au nom des preneurs fermes : émettre, offrir ou vendre nos actions ou des titres permettant d'obtenir, par conversion ou échange, nos actions, ou accorder une option de vendre à leur égard ou les aliéner autrement (ou annoncer l'intention de le faire) dans les 180 jours qui suivent la date de clôture, sous réserve de certaines exceptions. À l'expiration des 180 jours, les actions pourront être vendues sur le marché public sous réserve des restrictions prévues par les lois sur les valeurs mobilières applicables du Canada. En outre, après la clôture, des options permettront d'acquérir 3 274 250 actions. Les actions

émises à l'exercice de ces options pourront aussi être vendues sur le marché public, dans la mesure permise par les clauses d'acquisition, les conventions de blocage et les restrictions prévues par les lois sur les valeurs mobilières applicables du Canada.

De plus, après le placement, certains de nos actionnaires auront le droit, en vertu de la convention de droits des investisseurs, de nous obliger à déposer un prospectus visant leurs titres susceptibles d'être inscrits ou de les inclure dans les prospectus que nous pourrions déposer pour notre compte ou pour le compte d'autres actionnaires.

En outre, nous ne pouvons pas prédire la taille des émissions futures de nos actions ni l'incidence éventuelle que de futures émissions ou ventes d'actions auront sur leur cours. La vente d'une grande quantité de nos actions, ou le sentiment de l'imminence d'une telle vente, risque d'avoir une incidence défavorable sur le cours de nos actions.

Il se peut qu'aucun marché actif, liquide et régulier ne se forme pour nos actions et que vous soyez incapables de revendre vos actions à un prix égal ou supérieur au prix d'offre.

Nous avons demandé l'inscription des actions à la cote de la TSX. À l'heure actuelle, il n'existe aucun marché pour la vente de nos actions et si un tel marché ne se forme pas ou ne dure pas, vous pourriez être incapable de revendre les actions que vous avez souscrites en réponse au placement. Cela peut avoir une incidence sur les cours des actions sur le marché secondaire, la transparence et la disponibilité des cours, la liquidité des actions et l'étendue des obligations réglementaires de l'émetteur. Le prix d'offre de nos actions a été établi par voie de négociation entre les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes. Le prix d'offre ne sera pas nécessairement représentatif du cours de nos actions après le placement. En l'absence d'un marché actif pour la négociation de nos actions, les investisseurs pourraient avoir de la difficulté à vendre leurs actions. Nous ne pouvons pas prédire les prix auxquels les actions seront négociées.

Nous ne prévoyons pas verser des dividendes en espèces dans un avenir prévisible.

Nous avons à l'heure actuelle l'intention d'affecter tous nos fonds disponibles et bénéfiques futurs, s'il en est, à nos activités et à notre expansion et nous ne prévoyons pas verser de dividendes en espèces dans un avenir prévisible. Toute décision de verser des dividendes dans l'avenir sera prise au gré de notre conseil, dans le respect des lois et des ententes contractuelles applicables, en particulier la convention de crédit et les autres contrats régissant nos futurs emprunts, qui limitent notre capacité de verser des dividendes. Cette décision dépendra notamment de facteurs, comme nos résultats d'exploitation, notre situation financière, nos bénéfices, nos besoins en capital ainsi que d'autres facteurs que notre conseil juge pertinents. Par conséquent, si vous achetez des actions dans le cadre du placement, la réalisation d'un gain sur votre investissement sera tributaire de l'appréciation du cours de nos actions, ce qui pourrait ne jamais arriver. Les investisseurs qui recherchent des dividendes en espèces dans un avenir prévisible ne devraient pas acheter nos actions.

Les lois fiscales pourraient changer.

Le 18 juillet 2017, le ministre des Finances (Canada) a publié un document de consultation demandant des commentaires sur les façons éventuelles de traiter certains avantages fiscaux perçus liés à l'investissement passif par l'intermédiaire d'une société privée en vertu de la Loi de l'impôt. Les modifications possibles du système actuel d'imposition des sociétés en vertu de la Loi de l'impôt sont détaillées dans ce document, même si des propositions spécifiques visant à modifier la Loi de l'impôt en ce qui a trait à ces avantages fiscaux perçus ne sont pas incluses. Le ministre des Finances (Canada) devrait publier des propositions législatives après cette consultation. Rien ne garantit que, après l'adoption de ces propositions, les titres détenus par une société privée ne seront pas imposés en vertu de la Loi de l'impôt d'une manière qui est moins favorable qu'aux termes du système actuel.

L'émission d'actions privilégiées pourrait rendre difficile l'acquisition de notre société par une autre société ou avoir par ailleurs une incidence défavorable sur les porteurs de nos actions, ce qui pourrait faire chuter le cours de nos actions.

Après le placement, notre conseil aura le pouvoir d'émettre des actions privilégiées, d'en établir les caractéristiques, limites et droits et de fixer le nombre d'actions constituant une série et la désignation de la série, sans autre vote ni intervention des actionnaires. Nos actions privilégiées pourraient être assorties de droits en cas de liquidation, de droits aux dividendes et d'autres droits supérieurs à ceux accordés par nos actions. L'émission éventuelle d'actions privilégiées peut retarder ou nous empêcher de subir un changement de contrôle, décourager les offres d'acheter nos actions moyennant une prime par rapport au cours du marché et avoir une incidence défavorable sur le cours de nos actions et les autres droits de leurs porteurs.

Si aucun analyste de marché ou en valeurs mobilières ne publie d'étude sur nos activités ou sur nous ou si des rapports erronés ou défavorables sur nos activités ou sur nous sont publiés, le cours et le volume de négociation de nos actions pourraient diminuer.

Le cours de nos actions dépendra en partie des études et des rapports que les analystes de marché ou en valeurs mobilières publieront à notre sujet ou au sujet de nos activités. Aucun analyste de marché ou en valeurs mobilières n'a encore produit d'étude sur nous et il est possible que nous n'obtenions jamais une telle étude. Si aucun analyste de marché ou en valeurs mobilières ne commence à s'intéresser à nous, le cours de nos actions pourrait s'en ressentir. Si des rapports sont publiés sur nous et qu'un ou plusieurs analystes de marché ou en valeurs mobilières abaissent les notes qu'ils attribuent à nos actions ou publient des études erronées ou défavorables sur nos activités, le cours de nos actions pourrait chuter. Si des analystes cessent de s'intéresser à notre Société ou ne publient pas de rapports sur nous régulièrement, la demande pour nos actions pourrait diminuer, ce qui pourrait faire chuter le cours de nos actions et le volume des opérations sur celles-ci.

POURSUITES ET APPLICATION DE LA LOI

Nous sommes à l'occasion partie à des poursuites considérées comme normales dans le cadre de nos activités. Selon nous, aucun des recours qui nous visent actuellement, ou qui nous ont visés depuis le début du dernier exercice, pris individuellement ou collectivement, n'est important pour notre situation financière consolidée ou nos résultats d'exploitation.

Nous n'avons connaissance d'aucune amende ni sanction nous ayant été imposée par un tribunal ou par une autorité en valeurs mobilières ou par un autre organisme de réglementation, ni n'avons conclu d'ententes de règlement devant un tribunal ou avec une autorité en valeurs mobilières.

QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE

Les questions abordées à la rubrique « Certaines incidences fiscales fédérales canadiennes » ainsi que certaines autres questions d'ordre juridique concernant l'émission et la vente des actions seront examinées par Torys LLP, pour notre compte, et par Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./s.r.l., pour le compte des preneurs fermes. À la date du présent prospectus, les associés et autres avocats de Torys LLP et de Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./s.r.l. sont propriétaires véritables, directement et indirectement, de moins de 1 % de nos titres en circulation ou autres biens, de ceux des membres de notre groupe ou de ceux des personnes avec lesquelles nous avons un lien.

MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES

Sauf indication contraire dans le présent prospectus, nos administrateurs et hauts dirigeants ainsi que les actionnaires qui, directement ou indirectement, ont la propriété véritable ou le contrôle de plus de 10 %

du nombre total de droits de vote rattachés aux actions, de même que les membres de leur groupe et les personnes avec qui ils ont des liens, n'ont pas d'intérêt important, direct ou indirect, dans une opération conclue au cours des trois derniers exercices qui a eu ou dont on peut raisonnablement penser qu'elle aura une incidence importante sur nous ou nos filiales. Se reporter à la rubrique « Rapport de gestion – Transactions entre parties liées ».

AUDITEUR, AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES

Le cabinet KPMG s.r.l./s.E.N.C.R.L., comptables professionnels agréés, situé au 333 Bay Street, Suite 4600, Toronto (Ontario) M5H 2S5, est notre auditeur et a confirmé qu'il est indépendant de la Société au sens des règles pertinentes et de leurs interprétations connexes prescrites par les organismes professionnels pertinents au Canada ainsi que par les lois ou les règlements applicables.

L'agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres pour les actions sera Services aux investisseurs Computershare inc. à son établissement principal situé à Toronto, en Ontario.

EXÉCUTION DE JUGEMENTS CONTRE DES ÉTRANGERS

Searchlight Capital II PV, L.P., SC II TMK, L.P. et Searchlight TMK Co-Invest Partners, L.P. sont toutes constituées, prorogées ou autrement organisées sous le régime des lois d'un territoire étranger. En outre, certains de nos actifs et activités sont situés à l'étranger, et un de nos administrateurs, soit Eric Zinterhofer, réside à l'étranger. Même si Searchlight ainsi que nos administrateurs et dirigeants actuels qui résident à l'étranger ont un bureau au Canada ou ont désigné Roots Corporation, 1400 Castlefield Avenue, Toronto (Ontario) M6B 4C4, comme mandataire aux fins de signification au Canada, les acheteurs sont avisés qu'il pourrait être impossible pour les investisseurs de faire exécuter contre eux les jugements rendus au Canada en application des sanctions civiles prévues par la législation canadienne en valeurs mobilières.

Les acheteurs sont avisés qu'il est possible qu'ils ne puissent pas faire exécuter les jugements rendus au Canada contre des personnes ou des sociétés qui sont constituées, prorogées ou par ailleurs formées sous le régime des lois d'un territoire étranger ou qui résident à l'étranger, même si la partie a désigné un mandataire aux fins de signification.

CONTRATS IMPORTANTS

Le présent prospectus inclut un résumé de certains de nos contrats importants. Ce résumé fait état de toutes les caractéristiques importantes pour une personne qui investit dans les actions, mais comme il n'est pas exhaustif, il doit être lu à la lumière des modalités des contrats importants, qui seront déposés auprès des autorités en valeurs mobilières du Canada et pourront être consultés sur SEDAR au www.sedar.com, sous notre profil. Les investisseurs sont priés de lire le texte intégral de ces contrats importants.

Les contrats suivants sont nos seuls contrats importants qui seront en vigueur à la clôture (autres que certains contrats conclus dans le cours normal des activités) :

- a) la convention de prise ferme (se reporter à la rubrique « Mode de placement »);
- b) la convention de droits des investisseurs (se reporter à la rubrique « Conventions avec les principaux actionnaires »);
- c) la convention de crédit (se reporter à la rubrique « Description des dettes importantes »).

Il sera possible d'obtenir des exemplaires des documents précédents après la clôture sur SEDAR au www.sedar.com.

DROITS DE RÉOLUTION ET SANCTIONS CIVILES

La législation en valeurs mobilières de certaines provinces et de certains territoires du Canada confère au souscripteur ou à l'acquéreur un droit de résolution. Ce droit ne peut être exercé que dans les deux jours ouvrables suivant la réception réelle ou réputée du prospectus et des modifications. Dans plusieurs provinces et territoires, la législation permet également au souscripteur ou à l'acquéreur de demander la nullité ou, dans certains cas, la révision du prix ou des dommages-intérêts si le prospectus contient de l'information fausse ou trompeuse ou ne lui a pas été transmis. Ces droits doivent être exercés dans les délais prévus. On se reportera aux dispositions applicables et on consultera éventuellement un avocat.

TABLE DES MATIÈRES DES ÉTATS FINANCIERS

	<u>Page</u>
États financiers consolidés résumés intermédiaires non audités de Roots Corporation pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 29 juillet 2017 et le 30 juillet 2016	F-2
État consolidé résumé intermédiaire de la situation financière	F-3
État consolidé résumé intermédiaire du résultat net	F-4
État consolidé résumé intermédiaire du résultat global	F-5
État consolidé résumé intermédiaire des variations des capitaux propres	F-6
Tableau consolidé résumé intermédiaire des flux de trésorerie	F-7
Notes afférentes aux états financiers consolidés résumés intermédiaires	F-8
États financiers consolidés audités de Roots Corporation pour la période de 52 semaines close le 28 janvier 2017 et pour la période allant du 14 octobre 2015 au 30 janvier 2016	F-17
Rapport des auditeurs indépendants	F-18
État consolidé de la situation financière	F-19
État consolidé du résultat net et du résultat global	F-20
État consolidé des variations des capitaux propres	F-21
Tableau consolidé des flux de trésorerie	F-22
Notes afférentes aux états financiers consolidés	F-23
États financiers consolidés audités de Roots Canada Ltd. pour la période allant du 1^{er} février 2015 au 30 novembre 2015 et pour la période de 52 semaines close le 31 janvier 2015	F-40
Rapport des auditeurs indépendants	F-41
États consolidés de la situation financière	F-43
États consolidés du résultat net et du résultat global	F-44
États consolidés des variations des capitaux propres	F-45
Tableaux consolidés des flux de trésorerie	F-46
Notes afférentes aux états financiers consolidés	F-47

États financiers consolidés résumés intermédiaires

(en dollars canadiens)

ROOTS CORPORATION

Rapport du deuxième trimestre aux actionnaires

Pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 29 juillet 2017 et le 30 juillet 2016
(non audité)

ROOTS CORPORATION
ÉTAT CONSOLIDÉ RÉSUMÉ INTERMÉDIAIRE DE LA SITUATION FINANCIÈRE
(en milliers de dollars canadiens, sauf les montants par action)
(non audité)

	Note	Au 29 juillet 2017	Au 28 janvier 2017
Actifs			
Actifs courants			
Trésorerie		440 \$	25 257 \$
Débiteurs	8	8 277	4 946
Stocks		45 221	32 682
Charges payées d'avance		1 373	1 573
Total des actifs courants		<u>55 311</u>	<u>64 458</u>
Actifs non courants			
Prêt	8	520	520
Immobilisations corporelles		33 274	31 219
Immobilisations incorporelles		205 963	208 541
Goodwill		52 705	52 705
Total des actifs non courants		<u>292 462</u>	<u>292 985</u>
Total des actifs		<u>347 773 \$</u>	<u>357 443 \$</u>
Total des passifs et des capitaux propres			
Passifs courants			
Dettes bancaires		1 408 \$	– \$
Créditeurs et charges à payer	8	20 469	16 448
Produits différés		3 429	3 840
Impôt sur le résultat à payer	6	1 858	5 536
Partie courante de la dette à long terme	9	6 244	5 550
Passifs dérivés	7, 8	2 111	–
Total des passifs courants		<u>35 519</u>	<u>31 374</u>
Passifs non courants			
Passifs d'impôt différé	6	21 262	21 248
Charges locatives différées		3 204	2 154
Obligation en vertu de contrats de location-financement		1 034	456
Dette à long terme	9	113 315	98 909
Autres passifs non courants		1 947	2 118
Total des passifs non courants		<u>140 762</u>	<u>124 885</u>
Total des passifs		<u>176 281</u>	<u>156 259</u>
Capitaux propres			
Actions ordinaires	10	195 994	195 994
Surplus d'apport	5	678	483
Cumul des autres éléments du résultat global		(1 548)	–
Résultats non distribués (déficit)		(23 632)	4 707
Total des capitaux propres		<u>171 492</u>	<u>201 184</u>
Total des passifs et des capitaux propres		<u>347 773 \$</u>	<u>357 443 \$</u>
Événements postérieurs à la date de clôture	11		

Au nom du conseil :

Erol Uzumeri, administrateur

Eric Zinterhofer, administrateur

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités.

ROOTS CORPORATION
ÉTAT CONSOLIDÉ RÉSUMÉ INTERMÉDIAIRE DU RÉSULTAT NET
(en milliers de dollars canadiens, sauf les montants par action)
(non audité)

	<u>Note</u>	<u>29 juillet 2017</u> <u>(13 semaines)</u>	<u>30 juillet 2016</u> <u>(13 semaines)</u>	<u>29 juillet 2017</u> <u>(26 semaines)</u>	<u>30 juillet 2016</u> <u>(26 semaines)</u>
Chiffre d'affaires		58 115 \$	46 588 \$	106 346 \$	91 330 \$
Coût des ventes		<u>27 111</u>	<u>23 426</u>	<u>49 384</u>	<u>50 071</u>
Marge brute		31 004	23 162	56 962	41 259
Frais de vente et charges générales et administratives		<u>33 775</u>	<u>28 748</u>	<u>65 205</u>	<u>59 261</u>
Perte avant les charges d'intérêts et le recouvrement d'impôt sur le résultat ...		(2 771)	(5 586)	(8 243)	(18 002)
Charges d'intérêts	8	<u>1 592</u>	<u>1 416</u>	<u>2 980</u>	<u>3 042</u>
Perte avant impôt sur le résultat		(4 363)	(7 002)	(11 223)	(21 044)
Recouvrement d'impôt sur le résultat	6	<u>(1 137)</u>	<u>(2 040)</u>	<u>(2 884)</u>	<u>(6 132)</u>
Perte nette		<u>(3 226)\$</u>	<u>(4 962)\$</u>	<u>(8 339)\$</u>	<u>(14 912)\$</u>
Perte de base et diluée par action	4	<u>(0,02)\$</u>	<u>(0,03)\$</u>	<u>(0,04)\$</u>	<u>(0,08)\$</u>

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités.

ROOTS CORPORATION
ÉTAT CONSOLIDÉ RÉSUMÉ INTERMÉDIAIRE DU RÉSULTAT GLOBAL
(en milliers de dollars canadiens, sauf les montants par action)
(non audité)

	<u>Note</u>	<u>29 juillet 2017</u> <u>(13 semaines)</u>	<u>30 juillet 2016</u> <u>(13 semaines)</u>	<u>29 juillet 2017</u> <u>(26 semaines)</u>	<u>30 juillet 2016</u> <u>(26 semaines)</u>
Perte nette		(3 226)\$	(4 962)\$	(8 339)\$	(14 912)\$
Autres éléments du résultat global, après impôt					
Éléments qui peuvent être reclassés en résultat ultérieurement					
Partie efficace des variations de la juste valeur des couvertures de flux de trésorerie					
	7, 8	(3 096)	—	(2 074)	—
Coût de couverture exclu des couvertures de flux de trésorerie ...					
	7, 8	65	—	63	—
Incidence fiscale des couvertures de flux de trésorerie					
	7, 8	<u>808</u>	<u>—</u>	<u>536</u>	<u>—</u>
Totale de la perte globale		<u>(5 449)\$</u>	<u>(4 962)\$</u>	<u>(9 814)\$</u>	<u>(14 912)\$</u>

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités.

ROOTS CORPORATION

ÉTAT CONSOLIDÉ RÉSUMÉ INTERMÉDIAIRE DES VARIATIONS DES CAPITAUX PROPRES

(en milliers de dollars canadiens, sauf les montants par action)

(non audité)

				Résultats non distribués (déficit)	Cumul des autres éléments du résultat global	Total
29 juillet 2017 (26 semaines)	Note	Capital social	Surplus d'apport			
Solde au 29 janvier 2017		195 994 \$	483 \$	4 707 \$	— \$	201 184 \$
Perte nette		—	—	(8 339)	—	(8 339)
Variation nette de la juste valeur des couvertures de flux de trésorerie, après impôt		—	—	—	(1 475)	(1 475)
Transfert dans les stocks du profit réalisé sur les couvertures de flux de trésorerie, après impôt		—	—	—	(73)	(73)
Distributions déclarées		—	—	(20 000)	—	(20 000)
Rémunération fondée sur des actions	5	—	195	—	—	195
Solde au 29 juillet 2017		<u>195 994 \$</u>	<u>678 \$</u>	<u>(23 632)\$</u>	<u>(1 548)\$</u>	<u>171 492 \$</u>
30 juillet 2016 (26 semaines)	Note	Capital social	Surplus d'apport	Résultats non distribués (déficit)	Cumul des autres éléments du résultat global	Total
Solde au 31 janvier 2016		195 744 \$	9 \$	(3 478)\$	— \$	192 275 \$
Perte nette		—	—	(14 912)	—	(14 912)
Émission d'actions	10	250	—	—	—	250
Rémunération fondée sur des actions	5	—	219	—	—	219
Solde au 30 juillet 2016		<u>195 994 \$</u>	<u>228 \$</u>	<u>(18 390)\$</u>	<u>— \$</u>	<u>177 832 \$</u>

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités.

ROOTS CORPORATION

TABLEAU CONSOLIDÉ RÉSUMÉ INTERMÉDIAIRE DES FLUX DE TRÉSORERIE

(en milliers de dollars canadiens, sauf les montants par action)

(non audité)

	<u>29 juillet 2017</u> <u>(26 semaines)</u>	<u>30 juillet 2016</u> <u>(26 semaines)</u>
Flux de trésorerie liés aux activités suivantes :		
Activités d'exploitation		
Perte nette	(8 339)\$	(14 912)\$
Éléments sans effet sur la trésorerie		
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	5 342	4 663
Charge de rémunération fondée sur des actions	195	219
Charges locatives différées	424	820
Amortissement des contrats de location au titre des immobilisations incorporelles	509	631
Charges d'intérêts	2 980	3 042
Recouvrement d'impôt sur le résultat	(2 884)	(6 132)
Intérêts payés	(2 639)	(2 741)
Impôt payé	(219)	(141)
Variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement d'exploitation		
Débiteurs	(3 331)	(797)
Stocks	(12 539)	(4 721)
Charges payées d'avance	200	(1 403)
Créditeurs et charges à payer	4 179	6 284
Produits différés	(411)	(531)
	<u>(16 533)</u>	<u>(15 719)</u>
Activités de financement		
Émission de dette à long terme aux termes du crédit d'emprunt renouvelable	21 000	11 000
Coûts de financement de la dette à long terme	(466)	—
Remboursement de la dette à long terme aux termes de l'emprunt à terme	(5 775)	(2 775)
Émission d'actions ordinaires	—	250
Distributions versées	(20 000)	—
	<u>(5 241)</u>	<u>8 475</u>
Activités d'investissement		
Entrées d'immobilisations corporelles	(5 078)	(4 226)
Remises accordées aux locataires reçues	627	(1)
	<u>(4 451)</u>	<u>(4 227)</u>
Diminution de la trésorerie	(26 225)	(11 471)
Trésorerie et trésorerie soumise à des restrictions à l'ouverture de la période	25 257	11 151
Trésorerie et dette bancaire à la clôture de la période	<u>(968)\$</u>	<u>(320)\$</u>

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités.

ROOTS CORPORATION
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS RÉSUMÉS INTERMÉDIAIRES
(en milliers de dollars canadiens, sauf les montants par action)
(non audité)

Roots Corporation a été constituée en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* le 14 octobre 2015. Le siège social de la Société est situé au 1400, Castlefield Avenue, Toronto (Ontario) M6B 4C4. Roots Corporation et ses filiales sont appelées, conjointement, la « Société » ou « Roots Corporation » dans les présents états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités (les « états financiers intermédiaires »).

La Société est une marque canadienne emblématique qui possède une riche tradition et un portefeuille de vêtements, d'articles de cuir, d'accessoires et de chaussures de qualité.

Les commerces de détail de la Société sont situés au Canada et aux États-Unis et les commerces de détail exploités par des partenaires sont situés en Chine et à Taïwan.

1. Base d'établissement

a) Déclaration de conformité

Les présents états financiers intermédiaires ont été établis selon la Norme comptable internationale (International Accounting Standard ou « IAS ») 34, *Information financière intermédiaire*, publiée par l'International Accounting Standards Board (l'« IASB »), et selon les méthodes comptables décrites dans les états financiers consolidés audités de la Société au 28 janvier 2017 et pour la période de 52 semaines close à cette date (les « états financiers annuels »), à l'exception des nouvelles normes adoptées au cours de la période de 26 semaines close le 29 juillet 2017, comme il est décrit ci-dessous. Ils ne comprennent pas l'ensemble des informations à fournir pour un jeu complet d'états financiers selon les Normes internationales d'information financière (les « IFRS »). Toutefois, certaines notes explicatives sont présentées afin d'inclure une explication des événements et des transactions importants pour comprendre l'évolution de la situation financière et de la performance de la Société depuis les plus récents états financiers annuels.

La publication des états financiers intermédiaires a été approuvée par le conseil d'administration de la Société en date du 17 octobre 2017.

b) Base d'évaluation

Les états financiers intermédiaires ont été établis sur la base du coût historique, sauf pour ce qui est des instruments financiers dérivés et de la rémunération fondée sur des actions, qui sont évalués à la juste valeur.

c) Utilisation d'estimations et recours au jugement

Dans la préparation des présents états financiers intermédiaires, la direction a eu recours à son jugement, a fait des estimations et a posé des hypothèses qui influent sur l'application des méthodes comptables ainsi que sur la valeur comptable des actifs, des passifs, des produits et des charges. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations.

Les jugements importants posés par la direction dans le cadre de l'application des méthodes comptables de la Société et des principales sources d'incertitude relatives aux estimations sont les mêmes que ceux qui s'appliquent aux états financiers annuels.

2. Principales méthodes comptables

À l'exception de ce qui est décrit ci-dessous, les principales méthodes comptables présentées dans les états financiers annuels ont été appliquées d'une manière uniforme dans le cadre de la préparation des présents états financiers intermédiaires.

a) Initiative concernant les informations à fournir (modification de l'IAS 7 et de l'IAS 12)

En janvier 2016, l'IASB a publié les modifications de l'IAS 7, *Tableau des flux de trésorerie*, qui exigent la présentation d'informations précises concernant les changements dans certains passifs du tableau des flux de trésorerie. Ces modifications s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2017. La Société a adopté ces modifications et a présenté des informations supplémentaires à fournir à la note 9 afférente aux présents états financiers intermédiaires.

En janvier 2016, l'IASB a publié le document *Recognition of Deferred Tax Assets for Unrealized Losses* (modifications de l'IAS 12, *Impôts sur le résultat*). Les modifications précisent que l'existence d'une différence temporaire déductible dépend uniquement d'une comparaison de la valeur comptable d'un actif et de sa valeur fiscale à la fin de la période de présentation de l'information financière et qu'elle n'est pas touchée par d'éventuels changements de la valeur comptable ou de la manière attendue de recouvrer l'actif. La Société a adopté les modifications de l'IAS 12 dans les présents états financiers intermédiaires, sans qu'il n'y ait d'incidence significative.

b) Instruments financiers – relations de couverture

La Société conclut des contrats de change à terme (les « contrats à terme ») à titre de couverture de flux de trésorerie pour son exposition au risque de change sur une partie de ses achats en dollars américains. À l'origine de la couverture, la Société établit une documentation formalisée décrivant la relation entre les instruments de couverture et les éléments couverts, y compris les objectifs en matière de gestion des risques et de stratégie de couverture, ainsi que les méthodes qui serviront à évaluer l'efficacité de la relation de couverture. Au début de la couverture et à la clôture de chaque trimestre par la suite, la Société évalue de façon méthodique l'efficacité des couvertures des flux de trésorerie.

Pour la couverture de flux de trésorerie d'une transaction prévue, la transaction doit être hautement probable et doit comporter une exposition aux variations de flux de trésorerie qui pourrait, au final, avoir une incidence sur le bénéfice net comptable. La composante valeur temps des contrats à terme désignés comme couvertures des flux de trésorerie est exclue des relations de couverture et comptabilisée dans les autres éléments du résultat global à titre de coût de couverture et présenté séparément.

Les contrats à terme utilisés à des fins de couverture sont comptabilisés à leur juste valeur. Après la comptabilisation initiale, les contrats à terme sont évalués à leur juste valeur, et les variations de celle-ci sont comptabilisées comme il est décrit ci-dessous.

Lorsqu'un dérivé est désigné comme l'instrument de couverture dans une couverture de l'exposition aux variations des flux de trésorerie attribuables à un risque particulier associé à un actif ou à un passif comptabilisé ou à une transaction prévue et hautement probable qui pourrait influencer sur le résultat net, la partie efficace des variations de la juste valeur du dérivé est comptabilisée dans les autres éléments du résultat global et présentée dans le cumul des autres éléments du résultat global, déduction faite de l'impôt différé. Lorsque la Société fait l'acquisition de stocks faisant l'objet d'une couverture, les montants sont reclassés du cumul des autres éléments du résultat global au coût des achats. Toute partie inefficace des variations de la juste valeur des contrats à terme est comptabilisée immédiatement dans le résultat net.

Si l'instrument de couverture ne satisfait plus aux critères de la comptabilité de couverture, s'il arrive à expiration ou s'il est vendu, résilié ou exercé, la comptabilité de couverture cessera d'être appliquée, de manière prospective. Si l'on ne s'attend plus à ce que la transaction prévue se réalise, le solde du cumul des autres éléments du résultat global est alors comptabilisé immédiatement dans le résultat net.

c) Nouvelles normes et interprétations n'ayant pas encore été adoptées

En 2014, l'IASB a publié l'IFRS 15, qui remplace l'IAS 18, *Produits des activités ordinaires*, et l'IAS 11, *Contrats de construction*, ainsi que les interprétations connexes. La nouvelle norme prévoit un cadre général pour la comptabilisation, l'évaluation et la présentation des produits tirés de contrats avec des clients, sauf les contrats qui entrent dans le champ d'application des normes comptables portant sur les contrats de location, les contrats d'assurance et les instruments financiers. L'IFRS 15 s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018, et doit être appliquée rétrospectivement. L'adoption anticipée est permise. La Société évalue actuellement l'incidence de la nouvelle norme sur ses états financiers consolidés.

En 2016, l'IASB a publié l'IFRS 16, *Contrats de location*, (l'« IFRS 16 »), qui remplace l'IAS 17, *Contrats de location*, et les interprétations connexes. La norme prévoit l'utilisation, par les preneurs, d'un modèle unique d'évaluation et de comptabilisation à l'état de la situation financière, éliminant la distinction entre les contrats de location simple et les contrats de location-financement. Les bailleurs continuent de classer les contrats de location à titre de contrats de location-financement et de contrats de location simple. L'IFRS 16 s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2019. L'adoption anticipée est permise si l'IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients*, a été adoptée. La Société évalue actuellement l'incidence de la nouvelle norme sur ses états financiers consolidés.

En 2016, l'IASB a publié l'interprétation IFRIC 22, *Transactions en monnaie étrangère et contrepartie anticipée*, en réponse à la diversité dans la pratique pour la détermination du cours de change approprié à utiliser pour la conversion d'actifs, de charges ou de produits, lorsqu'une contrepartie en monnaie étrangère est versée ou reçue avant l'élément auquel elle se rapporte. L'interprétation clarifie le fait que la date de la transaction, aux fins de la détermination du cours de change à utiliser lors de la comptabilisation initiale de l'actif, de la charge ou du produit connexe (ou la partie d'actif, de charge ou de produit connexe), est la date de comptabilisation initiale par l'entité de l'actif non monétaire ou du passif non monétaire découlant du paiement ou de l'encaissement de la contrepartie anticipée. Dans le cas de transactions comportant de multiples paiements ou encaissements, chaque paiement ou encaissement donne lieu à une date de transaction distincte. L'interprétation s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018. Une application anticipée est permise. La société évalue actuellement l'incidence qu'aura la nouvelle norme sur ses états financiers consolidés.

En juin 2017, l'IASB a publié l'interprétation IFRIC 23, *Incertitude relative aux traitements fiscaux*, dont la date d'entrée en vigueur obligatoire est le 1^{er} janvier 2019. Bien que l'IAS 12 stipule les exigences en matière de comptabilisation et d'évaluation de passifs et d'actifs d'impôt exigible et différé, il existe une diversité en ce qui a trait à la comptabilisation des traitements fiscaux que les autorités fiscales n'ont pas encore acceptés.

L'interprétation exige que l'entité :

- reflète une incertitude quant au montant des impôts payables (recouvrables) s'il est probable qu'elle paiera (ou recouvrera) un montant au titre de l'incertitude;
- évalue l'incertitude fiscale en se fondant sur le montant le plus probable ou la valeur attendue, selon la méthode fournissant la meilleure prévision du montant payable (recouvrable);

- réévalue les jugements et estimations appliqués si les faits et les circonstances changent (p. ex., par suite d'un examen des autorités fiscales ou de mesures prises par celles-ci, en raison de modifications des règles fiscales ou à l'expiration du droit d'une administration fiscale de remettre un traitement en question);
- considère si les traitements fiscaux incertains devraient être pris en compte séparément ou ensemble en tant que groupe, selon la méthode qui fournit les meilleures prévisions quant au dénouement de l'incertitude.

L'interprétation s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2019, et peut être appliquée soit sur une base entièrement rétrospective, s'il est possible de le faire sans avoir recours à des connaissances a posteriori, soit sur une base rétrospective modifiée, avec ajustement des capitaux propres lors de l'application initiale. Une application anticipée est permise. La Société évalue actuellement l'incidence de la nouvelle norme sur ses états financiers consolidés.

3. Secteurs d'exploitation

La Société compte deux secteurs d'exploitation à présenter :

- Le secteur vente directe aux consommateurs comprend les ventes effectuées dans les magasins de vente au détail de la Société ou par l'entremise du cybercommerce.
- Le secteur partenaires et autres regroupe essentiellement la vente en gros des produits de marque Roots aux partenaires internationaux et les redevances tirées de la vente au détail des produits de marque Roots par les partenaires. Ce dernier secteur englobe également les redevances tirées de l'octroi de licences pour l'utilisation de la marque de commerce à certains fabricants partenaires, la vente en gros des produits de marque Roots à certains détaillants partenaires et la vente des produits de marque Roots sur mesure à quelques clients d'affaires.

La Société définit un secteur d'exploitation selon la même formule que celle utilisée par le principal décideur en matière d'exploitation pour évaluer la performance à l'interne et attribuer des ressources. La Société a déterminé que le président et chef de la direction est le principal décideur en matière d'exploitation. La Société évalue la performance de chaque secteur d'exploitation à présenter en fonction du chiffre d'affaires et de la marge brute, qui est une mesure du bénéfice utilisé par le principal décideur en matière d'exploitation pour évaluer la performance de chaque secteur. La Société ne présente pas les actifs totaux ou les passifs totaux en fonction de ses secteurs d'exploitation.

L'information portant sur chaque secteur d'exploitation à présenter qui a été communiquée au principal responsable de l'exploitation est incluse ci-dessous :

	29 juillet 2017 (13 semaines)			30 juillet 2016 (13 semaines)		
	Vente directe aux consommateurs	Partenaires et autres	Total	Vente directe aux consommateurs	Partenaires et autres	Total
	Chiffres d'affaires	46 638 \$	11 477 \$	58 115 \$	37 244 \$	9 344 \$
Coût des ventes	19 241	7 870	27 111	17 312	6 114	23 426
Marge brute	27 397 \$	3 607 \$	31 004 \$	19 932 \$	3 230 \$	23 162 \$
Frais de vente et charges générales et administratives ¹	—	—	33 775	—	—	28 748
Perte avant les charges d'intérêts et le recouvrement d'impôt sur le résultat	—	—	(2 771)	—	—	(5 586)
Charges d'intérêts ¹	—	—	1 592	—	—	1 416
Perte avant impôt sur le résultat	— \$	— \$	(4 363)\$	— \$	— \$	(7 002)\$

	29 juillet 2017 (26 semaines)			30 juillet 2016 (26 semaines)		
	Vente directe aux consommateurs	Partenaires et autres	Total	Vente directe aux consommateurs	Partenaires et autres	Total
	Chiffres d'affaires	87 150 \$	19 196 \$	106 346 \$	74 783 \$	16 547 \$
Coût des ventes	36 917	12 467	49 384	39 612	10 459	50 071
Marge brute	50 233	6 729	56 962	35 171	6 088	41 259
Frais de vente et charges générales et administratives ¹	—	—	65 205	—	—	59 261
Perte avant les charges d'intérêts et le recouvrement d'impôt sur le résultat	—	—	(8 243)	—	—	(18 002)
Charges d'intérêts ¹	—	—	2 980	—	—	3 042
Perte avant impôt sur le résultat	— \$	— \$	(11 223)\$	— \$	— \$	(21 044)\$

¹ Ces éléments non attribués représentent les produits et les charges que la direction ne présente pas dans son analyse de la performance sous-jacente des secteurs.

4. Résultat par action

La Société présente le résultat de base et le résultat dilué par action pour ses actions ordinaires. Le résultat de base par action se calcule en divisant la perte nette par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de la période. Aux fins du calcul du résultat dilué par action, la perte nette et le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation doivent être ajustés pour tenir compte des effets de toutes les actions ordinaires potentielles dilutives, lesquelles englobent la rémunération fondée sur des actions des membres du personnel.

	29 juillet 2017 (13 semaines)	30 juillet 2016 (13 semaines)	29 juillet 2017 (26 semaines)	30 juillet 2016 (26 semaines)
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation	195 993 937	195 993 937	195 993 937	195 904 651
Incidence de la rémunération fondée sur des actions	—	—	—	—
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation – après dilution	<u>195 993 937</u>	<u>195 993 937</u>	<u>195 993 937</u>	<u>195 904 651</u>
Perte nette	<u>(3 226)\$</u>	<u>(4 962)\$</u>	<u>(8 339)\$</u>	<u>(14 912)\$</u>
Perte de base et diluée par action	<u>(0,02)\$</u>	<u>(0,03)\$</u>	<u>(0,04)\$</u>	<u>(0,08)\$</u>

Pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 29 juillet 2017 et le 30 juillet 2016, 7 829 757 et 7 366 707 options liées au rendement, respectivement, n'ont pas été prises en compte dans le calcul du résultat par action de base ou dilué puisque les conditions requises pour convertir ces options en actions n'avaient pas été remplies. Il y a lieu de consulter la note 5 pour obtenir plus d'information concernant ces options.

Pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 29 juillet 2017 et le 30 juillet 2016, 6 239 878 et 3 157 160 options, respectivement, et 74 627 unités d'actions temporairement inaccessibles (les « UATI ») n'ont pas été incluses dans le calcul du résultat net dilué par action parce qu'elles avaient un effet antidilutif.

5. Rémunération fondée sur des actions

La Société offre un régime d'options d'achat d'actions (le « régime ») qui permet à certains principaux dirigeants d'acheter des actions ordinaires de catégorie C de la Société. Le régime offre à la fois des options liées à l'écoulement du temps et des options liées au rendement. Les options liées à l'écoulement du temps sont acquises sur une période pouvant aller jusqu'à cinq ans. Les options liées au rendement sont acquises et deviennent exerçables à la survenance d'événements de liquidité par les actionnaires majoritaires d'un certain taux de rendement interne. Les options attribuées ont une durée de vie contractuelle de 10 ans. Le nombre maximum d'actions ordinaires qui peuvent être réservées pour une émission dans le cadre d'options aux termes du régime est de 12 244 365 actions ordinaires de catégorie C de la Société.

Le 7 juin 2017, la Société a adopté un nouveau régime d'options à l'intention des employés (le « régime d'options ») et a modifié et mis à jour le régime pour mettre sur pied un nouveau régime incitatif à base d'actions (le « régime incitatif »).

Le régime d'options permet aux employés admissibles d'obtenir des options liées à l'écoulement du temps qui commencent à être acquises, et pour une période de trois ans, selon ce qui survient en premier entre les dates suivantes : à compter du 8^e anniversaire suivant la date d'attribution et à compter du premier anniversaire suivant une vente publique. Les options ont une durée de vie contractuelle de 11 ans. Le nombre maximum d'actions ordinaires qui peuvent être réservées pour une émission dans le cadre d'options aux termes du régime est de 2 475 000 actions ordinaires de catégorie C de la Société.

Le régime incitatif permet aux employés admissibles d'obtenir des UATI à l'égard des actions ordinaires de catégorie C de la Société. La juste valeur des UATI est calculée à la date d'attribution selon la valeur du marché des actions ordinaires de catégorie C de la Société. La juste valeur à la date d'attribution des UATI est comptabilisée comme une charge, avec comptabilisation de l'augmentation du surplus d'apport qui en est la contrepartie, au cours de la période où les membres du personnel admissibles acquièrent des droits inconditionnels à des UATI. Le montant comptabilisé en charges est ajusté pour refléter le nombre de parts dont on s'attend à ce que les conditions de service soient remplies, de sorte que le montant finalement comptabilisé en charges dépend du nombre de parts qui remplissent les conditions de service à la date d'acquisition des droits. Les UATI émises par la Société sont réglées en actions ordinaires de catégorie C et sont comptabilisées à titre d'attributions dont le règlement est fondé sur des titres de capitaux propres. Le nombre maximum d'actions ordinaires qui peuvent être réservées pour une émission dans le cadre d'UATI aux termes du régime incitatif est de 1 000 000 d'actions ordinaires de catégorie C de la Société.

Le tableau suivant présente un sommaire des activités relatives au régime d'options d'achat d'actions de la Société :

	29 juillet 2017 (13 semaines)		30 juillet 2016 (13 semaines)		29 juillet 2017 (26 semaines)		30 juillet 2016 (26 semaines)	
	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré
Options en circulation à l'ouverture de la période	11 744 635	1,02 \$	11 050 060	1,01 \$	11 744 635	1,02 \$	3 157 160	1,00 \$
Attributions	2 325 000	1,34	—	—	2 325 000	1,34	7 892 900	1,02
Options en circulation à la clôture de la période	<u>14 069 635</u>	<u>1,07</u>	<u>11 050 060</u>	<u>1,01</u>	<u>14 069 635</u>	<u>1,07</u>	<u>11 050 060</u>	<u>1,01</u>

Au 29 juillet 2017 et au 30 juillet 2016, les options d'achat d'actions exerçables de la Société étaient au nombre de 736 671 et de néant, respectivement, et les prix d'exercice allaient de 1,00 \$ à 1,34 \$ et de 1,00 \$ à 1,10 \$, respectivement.

Le 7 juin 2017, la Société a attribué 74 627 UATI dans le cadre du régime incitatif.

La juste valeur des options liées à l'écoulement du temps est estimée à la date d'attribution au moyen du modèle de Black et Scholes selon les hypothèses utilisées qui suivent :

	29 juillet 2017 (Périodes de 13 et de 26 semaines)	30 juillet 2016 (Périodes de 13 et de 26 semaines)
Volatilité attendue	40 %	32 % à 35 %
Prix de l'action à la date d'attribution	1,34 \$	1,00 à 1,10 \$
Prix d'exercice	1,34 \$	1,00 à 1,10 \$
Taux d'intérêt sans risque	1,36 % à 1,44 %	0,6 % à 1,3 %
Durée attendue	9,5 ans à 10,5 ans	5,5 ans
Juste valeur par option	0,66 \$ à 0,70 \$	0,16 \$ à 0,39 \$

Le calcul de la volatilité attendue a été basé sur la volatilité historique de sociétés comparables provenant d'un groupe de référence du même secteur. La durée de vie estimée a été déterminée par la direction en fonction de certains facteurs comme les modalités d'acquisition, le comportement attendu et la durée contractuelle des options.

La charge totale au titre de la rémunération pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 29 juillet 2017 s'est élevée à 93 \$ (127 \$ en 2016) et à 195 \$ (219 \$ en 2016), respectivement, et a été comptabilisée dans les frais de vente et charges générales et administratives ainsi qu'une augmentation correspondante du surplus d'apport.

6. Impôt sur le résultat

Pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 29 juillet 2017, le recouvrement d'impôt sur le résultat s'est chiffré à 1 137 \$ (2 040 \$ en 2016) et à 2 884 \$ (6 132 \$ en 2016), respectivement, ce qui a donné lieu à un taux de recouvrement d'impôt effectif de 26,1 % (29,1 % en 2016) et de 25,7 % (29,1 % en 2016) pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 29 juillet 2017, respectivement. La diminution du taux d'impôt effectif par rapport au deuxième trimestre de 2016 est principalement attribuable aux charges non déductibles engagées.

7. Instruments financiers

La Société a déterminé que la valeur comptable de ses actifs financiers à court terme et de ses passifs financiers à court terme se rapprochait de leur juste valeur étant donné l'échéance à court terme de ces instruments.

La juste valeur de la dette à long terme se rapproche de sa valeur comptable, laquelle a été établie selon le niveau 2 de la hiérarchie de la juste valeur.

La juste valeur des contrats à terme est déterminée à l'aide d'une technique d'évaluation qui utilise des données de marchés observables et qui est fondée sur les différences entre le taux contractuel et le taux de marché à la date de clôture d'une période donnée, et moyennant une actualisation afin de tenir compte de la valeur temps de l'argent. La juste valeur de ces contrats a été établie selon le niveau 2 de la hiérarchie de la juste valeur.

Aucun transfert n'a eu lieu entre les niveaux de la hiérarchie des justes valeurs au cours des périodes closes le 29 juillet 2017 et le 28 janvier 2017.

En 2017, la Société a conclu des contrats à terme afin de couvrir son exposition à une partie des achats libellés en dollars américains. Au 29 juillet 2017, la Société avait des contrats à terme en cours pour acheter 31 435 \$ US à un taux à terme moyen de 1,3108 \$. Pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 29 juillet 2017, la Société a comptabilisé la partie efficace des variations de la juste valeur des contrats à terme de 3 096 \$ (2 271 \$ après impôt) et de 2 074 \$ (1 521 \$ après impôt), respectivement, dans les autres éléments du résultat global.

8. Gestion des risques financiers

La Société est exposée aux risques suivants en raison de l'utilisation qu'elle fait des instruments financiers :

a) Risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque que la Société éprouve des difficultés à honorer des engagements liés à ses passifs financiers. La Société prépare ses flux de trésorerie prévisionnels afin de s'assurer qu'elle détient suffisamment de fonds pour ses activités d'exploitation et qu'elle a accès à ses facilités d'emprunt pour respecter ses obligations financières.

La Société dispose de facilités de crédit, comme il est mentionné ci-dessous, qui lui permet d'accéder à des fonds pour les activités d'exploitation.

Les échéances contractuelles des passifs financiers courants et à long terme de la Société au 29 juillet 2017, compte non tenu des paiements d'intérêts, se présentent comme suit :

	Valeur comptable	Flux de trésorerie contractuels	Durée résiduelle jusqu'à l'échéance			
			Moins de un an	de 1 an à 3 ans	de 3 à 5 ans	Plus de 5 ans
Passifs financiers non dérivés						
Dette bancaire	1 408 \$	1 408 \$	1 408 \$	— \$	— \$	— \$
Créditeurs et charges à payer	20 469	20 469	20 469	—	—	—
Dette à long terme	119 559	122 063	6 244	17 344	98 475	—
Obligation en vertu de contrats de location-financement	1 034	992	357	589	46	—
	<u>142 470 \$</u>	<u>144 932 \$</u>	<u>28 478 \$</u>	<u>17 933 \$</u>	<u>98 521 \$</u>	<u>— \$</u>

b) Risque de change

La Société est exposée au risque de change résultant de ses actifs financiers et passifs financiers libellés en monnaies étrangères. Au 29 juillet 2017, une hausse ou une baisse de cinq points de pourcentage de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain, toutes les autres variables demeurant par ailleurs égales, se serait traduite respectivement par une diminution de 916 \$ ou une augmentation de 916 \$ de la perte nette de la Société pour la période de 26 semaines close le 29 juillet 2017, par suite de la réévaluation de ces actifs ou passifs financiers.

La Société achète une quantité importante de marchandises en dollars américains et conclut des contrats à terme dans le but de réduire le risque de change relatif aux achats libellés en dollars américains.

La Société a effectué une analyse de sensibilité à l'égard de ses contrats à terme (désignés comme couvertures de flux de trésorerie), afin de déterminer dans quelle mesure une variation du cours du change du dollar américain aurait une incidence sur les autres éléments du résultat global. Au 29 juillet 2017, une hausse ou une baisse de cinq points de pourcentage de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain, toutes les autres variables demeurant par ailleurs égales, se serait traduite respectivement par une diminution de 1 948 \$ ou une augmentation de 1 948 \$ des autres éléments du résultat global de la Société pour la période de 26 semaines close le 29 juillet 2017.

Le tableau ci-dessous indique les périodes au cours desquelles on s'attend à ce que les flux de trésorerie liés aux couvertures de flux de trésorerie surviennent et les valeurs comptables des instruments de couverture connexes :

	Valeur comptable	Flux de trésorerie contractuels	Durée résiduelle jusqu'à l'échéance			
			Moins de un an	de 1 an à 3 ans	de 3 à 5 ans	Plus de 5 ans
Passifs financiers dérivés						
Contrats à terme utilisés à des fins de couverture . . .	2 111 \$	2 121 \$	2 121 \$	— \$	— \$	— \$

Le tableau ci-dessous indique les périodes au cours desquelles on s'attend à ce que les flux de trésorerie liés aux couvertures de flux de trésorerie aient une incidence sur les résultats et les valeurs comptables des instruments de couverture connexes :

	Valeur comptable	Flux de trésorerie contractuels	Durée résiduelle jusqu'à l'échéance			
			Moins de un an	de 1 an à 3 ans	de 3 à 5 ans	Plus de 5 ans
Passifs financiers dérivés						
Contrats à terme utilisés à des fins de couverture . . .	2 111 \$	2 121 \$	1 780 \$	341 \$	— \$	— \$

c) Risque de taux d'intérêt

Les fluctuations du marché à l'égard des taux d'intérêt se répercutent sur le résultat de la Société en ce qui concerne les emprunts en trésorerie aux termes de ses facilités de crédit. Une variation de un point de pourcentage du taux d'intérêt applicable aurait fait varier le résultat net avant impôt pour la période de 26 semaines close le 29 juillet 2017 de 1 221 \$ (1 192 \$ au 30 juillet 2016).

d) Risque de crédit

Le risque de crédit s'entend du risque d'une perte inattendue attribuable au fait qu'un client ou une contrepartie à un instrument financier manque à ses obligations contractuelles. Les instruments financiers de la Société qui sont exposés à des concentrations du risque de crédit sont essentiellement constitués de la trésorerie et des débiteurs. La Société atténue son exposition au risque de crédit à l'égard de la trésorerie en traitant avec des institutions financières canadiennes. Les débiteurs de la Société consistent essentiellement en des montants à recevoir des partenaires du groupe sectoriel « Partenaires et autres », qui sont réglés au cours du premier trimestre de l'exercice suivant.

Au 29 juillet 2017, l'exposition maximale de la Société au risque de crédit à l'égard de ces instruments financiers s'établissait comme suit :

Prêt	520 \$
Débiteurs	<u>8 307</u>
	<u>8 827 \$</u>

e) Gestion du capital

La Société gère son capital et sa structure de capital avec l'objectif de détenir suffisamment de liquidités pour répondre à ses obligations financières et pour mettre en œuvre ses plans stratégiques. La Société considère le bénéfice avant l'amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles, les charges d'intérêts et l'impôt sur le résultat (le « BAIIA ») comme étant une mesure de sa capacité à assurer le service de sa dette et à respecter ses autres obligations financières à mesure qu'elles sont exigibles.

Le BAIIA est établi comme suit :

	29 juillet 2017 (13 semaines)	30 juillet 2016 (13 semaines)	29 juillet 2017 (26 semaines)	30 juillet 2016 (26 semaines)
Perte nette	(3 226)\$	(4 962)\$	(8 339)\$	(14 912)\$
Ajouter				
Charges d'intérêts	1 592	1 416	2 980	3 042
Recouvrement d'impôt sur le résultat	(1 137)	(2 040)	(2 884)	(6 132)
Amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles	<u>2 727</u>	<u>2 295</u>	<u>5 342</u>	<u>4 663</u>
BAIIA	<u>(44)\$</u>	<u>(3 291)\$</u>	<u>(2 901)\$</u>	<u>(13 339)\$</u>

Les facilités de crédit de la Société permettent certains ajustements au BAIIA à des fins de conformité aux clauses restrictives. Pour cette raison, le BAIIA ajusté est établi comme suit :

	29 juillet 2017 (13 semaines)	30 juillet 2016 (13 semaines)	29 juillet 2017 (26 semaines)	30 juillet 2016 (26 semaines)
BAIIA	(44)\$	(3 291)\$	(2 901)\$	(13 339)\$
Ajouter				
Coûts de transaction résultant de l'acquisition d'entreprises	—	185	29	299
Amortissement des éléments hors trésorerie provenant de l'acquisition d'entreprises	252	316	509	6 406
Autres	1 168	1 643	2 025	3 071
Déduire				
Charges locatives différées	(26)	—	(44)	—
BAIIA ajusté	<u>1 350 \$</u>	<u>(1 147)\$</u>	<u>(382)\$</u>	<u>(3 563)\$</u>

Les facilités bancaires existantes de la Société comportent d'importantes clauses restrictives de nature financière et non financière. La principale clause restrictive de nature financière comprend un ratio de la dette consolidée sur le BAIIA ajusté, un ratio de la dette totale sur le BAIIA ajusté et un ratio de couverture des frais fixes. Au 29 juillet 2017, la Société respectait ses clauses restrictives.

9. Dette à long terme

Le 1^{er} décembre 2015, la Société a conclu une convention de crédit garanti auprès d'un consortium de prêteurs, notamment la Banque Toronto-Dominion, qui agit à titre d'agent administratif pour octroyer un emprunt à terme initial d'un montant en capital total d'au plus 111 000 \$ et d'un crédit d'emprunt renouvelable d'au plus 25 000 \$, moins le crédit-relais global de 5 000 \$.

Les intérêts sur ces facilités sont déterminés selon le taux de base offert aux États-Unis, le taux préférentiel au Canada ou le TIOL en fonction du type d'emprunt et des modalités de l'entente, et majorés selon les marges applicables qui varient de 1,75 % à 4,50 %. Les facilités sont garanties par les actifs de la Société et viennent à échéance le 1^{er} décembre 2020.

Le 19 avril 2017, la Société a modifié sa convention de crédit garanti existante avec un consortium de prêteurs afin d'augmenter sa capacité d'emprunt aux termes de l'emprunt renouvelable d'au plus 50 000 \$, moins la facilité de crédit-relais d'un montant global de 10 000 \$. La fourchette des marges applicables aux termes du crédit d'emprunt renouvelable et de l'emprunt à terme a été modifiée et est de 1,75 % à 4,25 %.

Le tableau qui suit présente les variations des entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement se rapportant à la dette à long terme pour la période de 26 semaines closes le 29 juillet 2017 :

	29 juillet 2017 (26 semaines)
Dette à long terme à l'ouverture de la période	104 459 \$
Émissions de dette à long terme aux termes de l'emprunt renouvelable	21 000
Remboursements de dette à long terme aux termes de l'emprunt à terme	(5 775)
Coûts de financement de la dette à long terme	(466)
Total des entrées de trésorerie liées aux activités de financement se rapportant à la dette à long terme	14 759
Amortissement des coûts liés à la dette à long terme	341
Total des montants hors trésorerie relatifs aux activités liées à la dette à long terme	341
Total de la dette à long terme à la clôture de la période	<u>119 559 \$</u>

10. Transactions entre parties liées

Les parties liées de la Société sont composées des principaux dirigeants et des actionnaires de la Société, y compris d'autres entités sous contrôle conjoint. Des fonds de placement gérés par Searchlight Capital Partners, L.P. (« Searchlight Capital ») détiennent en propriété véritable environ 79,4 % du total des actions en circulation de la Société. Les principaux dirigeants détiennent environ 0,6 % du total des actions en circulation de la Société. Le pourcentage restant de 20 % des actions de la Société est détenu par les actionnaires d'une société anciennement connue sous la dénomination de Roots Canada Ltd. par l'intermédiaire de leurs entités en propriété exclusive (les « fondateurs »). Toutes les transactions décrites ci-après sont effectuées dans le cours normal des activités et ont été comptabilisées à leur valeur d'échange.

La Société a engagé les charges afférentes aux transactions entre parties liées suivantes :

	29 juillet 2017 (13 semaines)	30 juillet 2016 (13 semaines)	29 juillet 2017 (26 semaines)	30 juillet 2016 (26 semaines)
Loyers	196 \$	193 \$	393 \$	408 \$
Honoraires de consultation	100	150	200	300
Remboursements	13	35	19	109
Frais de surveillance	506	500	506	500

En avril 2016, la Société a émis 250 000 actions ordinaires de catégorie A à un membre de l'équipe de direction de la Société.

En février 2016, un membre de l'équipe direction de la Société a acheté 1 000 000 d'actions ordinaires de catégorie A de fonds de placement gérés par Searchlight Capital au prix de 1 \$ l'action. L'achat a été effectué au moyen d'un paiement en trésorerie de 500 \$ et d'un emprunt de 500 \$ à la Société. L'emprunt de 500 \$ à la Société sera remboursé selon ce qui survient en premier entre la date correspondant à six ans après la date de l'emprunt et celle d'une vente de liquidité de la Société. Les intérêts courus au taux de 4 % par année seront payables au commencement de chaque année civile après la date de l'emprunt. Les intérêts impayés peuvent être considérés comme payés en augmentant le principal restant dû. Au 29 juillet 2017, l'encours de l'emprunt s'établissait à 520 \$.

11. Événements postérieurs à la date de clôture

a) Modification de la dette

Le 6 septembre 2017, la Société a procédé à une deuxième modification de sa convention de crédit afin de proroger la date d'échéance au cinquième anniversaire de la nouvelle date d'entrée en vigueur. La fourchette des marges applicables aux termes du crédit d'emprunt renouvelable et de l'emprunt à terme a été modifiée et est de 1,00 % à 3,25 %.

b) Premier appel public à l'épargne

Le 18 octobre 2017, la Société a conclu une convention de prise ferme visant le placement d'un total de 16 667 000 actions ordinaires de la Société aux termes d'un premier appel public à l'épargne (le « placement ») à un prix de 12,00 \$ par action (compte non tenu de toute option de surallocation). La Société ne tirera aucun produit du placement.

Immédiatement avant la clôture du placement, toutes les actions de catégorie B en circulation seront automatiquement converties en actions de catégorie A, à raison de une pour une. Immédiatement après, le capital-actions de la Société sera modifié afin qu'il soit composé d'un nombre illimité d'actions ordinaires et d'un nombre illimité d'actions privilégiées. Chaque action de catégorie A sera échangée contre une action ordinaire.

En outre, toutes les actions ordinaires émises et en circulation seront regroupées à raison de une pour 0,214193 et chaque option et chaque UAI visant l'achat d'actions de catégorie C en vertu du régime et du régime d'options seront échangées à raison de une pour 0,214193 et seront exerçables à un prix d'exercice post-regroupement.

États financiers consolidés
(en dollars canadiens)

ROOTS CORPORATION

Pour la période de 52 semaines close le 28 janvier 2017
et la période allant du 14 octobre 2015 au 30 janvier 2016



KPMG s.r.l./s.e.n.c.r.l.
Vaughan Metropolitan Centre
100, New Park Place, bureau 1400
Vaughan (Ontario) L4K 0J3
Canada
Tél. 905-265-5900
Télééc. 905-265-6390

RAPPORT DES AUDITEURS INDÉPENDANTS

Aux actionnaires de Roots Corporation,

Nous avons effectué l'audit des états financiers consolidés ci-joints de Roots Corporation, qui comprennent l'état consolidé de la situation financière au 28 janvier 2017 et au 30 janvier 2016, l'état consolidé du résultat net et du résultat global, l'état consolidé des variations des capitaux propres et le tableau consolidé des flux de trésorerie pour la période de 52 semaines close le 28 janvier 2017 et la période allant du 14 octobre 2015 au 30 janvier 2016, ainsi que les notes, qui comprennent un résumé des principales méthodes comptables et d'autres informations explicatives.

Responsabilité de la direction pour les états financiers consolidés

La direction est responsable de la préparation et de la présentation fidèle de ces états financiers consolidés conformément aux Normes internationales d'information financière (IFRS), ainsi que du contrôle interne qu'elle considère comme nécessaire pour permettre la préparation d'états financiers consolidés exempts d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs.

Responsabilité des auditeurs

Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur les états financiers consolidés, sur la base de notre audit. Nous avons effectué notre audit selon les normes d'audit généralement reconnues du Canada. Ces normes requièrent que nous nous conformions aux règles de déontologie et que nous planifiions et réalisions l'audit de façon à obtenir l'assurance raisonnable que les états financiers consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives.

Un audit implique la mise en œuvre de procédures en vue de recueillir des éléments probants concernant les montants et les informations fournis dans les états financiers consolidés. Le choix des procédures relève de notre jugement, et notamment de notre évaluation des risques que les états financiers consolidés comportent des anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs. Dans l'évaluation de ces risques, nous prenons en considération le contrôle interne de l'entité portant sur la préparation et la présentation fidèle des états financiers consolidés afin de concevoir des procédures d'audit appropriées aux circonstances, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité du contrôle interne de l'entité. Un audit comporte également l'appréciation du caractère approprié des méthodes comptables retenues et du caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, de même que l'appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers consolidés.

Nous estimons que les éléments probants que nous avons obtenus sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion d'audit.

Opinion

À notre avis, les états financiers consolidés donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière consolidée de Roots Corporation au 28 janvier 2017 et au 30 janvier 2016, ainsi que de sa performance financière consolidée et de ses flux de trésorerie consolidés pour la période de 52 semaines close le 28 janvier 2017 et pour la période allant du 14 octobre 2015 au 30 janvier 2016, conformément aux Normes internationales d'information financière (IFRS).

Comptables professionnels agréés, experts-comptables autorisés

KPMG s.r.l./s.e.n.c.r.l.

Le 18 octobre 2017
Vaughan, Canada

ROOTS CORPORATION
ÉTAT CONSOLIDÉ DE LA SITUATION FINANCIÈRE
(en milliers de dollars canadiens, sauf les montants par action)
Au 28 janvier 2017 et au 30 janvier 2016

	<u>Note</u>	<u>28 janvier 2017</u>	<u>30 janvier 2016</u>
Actifs			
Actifs courants			
Trésorerie		25 257 \$	8 481 \$
Débiteurs		4 946	6 010
Stocks	5	32 682	38 418
Charges payées d'avance		1 573	1 494
Total des actifs courants		<u>64 458</u>	<u>54 403</u>
Actifs non courants			
Trésorerie soumise à des restrictions		—	2 670
Prêt	17	520	—
Immobilisations corporelles	6	31 219	24 776
Immobilisations incorporelles	7	208 541	214 107
Goodwill	8	52 705	47 421
Charges locatives différées		—	231
Total des actifs non courants		<u>292 985</u>	<u>289 205</u>
Total des actifs		<u>357 443 \$</u>	<u>343 608 \$</u>
Passifs et capitaux propres			
Passifs courants			
Créditeurs et charges à payer		16 448 \$	18 294 \$
Produits différés		3 840	3 416
Impôt sur le résultat à payer	14	5 536	1 927
Partie courante de la dette à long terme	10	5 550	4 163
Total des passifs courants		<u>31 374</u>	<u>27 800</u>
Passifs non courants			
Passifs d'impôt différé	14	21 248	17 122
Charges locatives différées		2 154	—
Obligation en vertu de contrats de location-financement		456	—
Dette à long terme	10	98 909	103 856
Autres passifs non courants	7	2 118	2 555
Total des passifs non courants		<u>124 885</u>	<u>123 533</u>
Total des passifs		<u>156 259</u>	<u>151 333</u>
Capitaux propres			
Actions ordinaires	11	195 994	195 744
Surplus d'apport	12	483	9
Résultats non distribués (déficit)		4 707	(3 478)
Total des capitaux propres		<u>201 184</u>	<u>192 275</u>
Total des passifs et des capitaux propres		<u>357 443 \$</u>	<u>343 608 \$</u>
Engagements et éventualités	15		
Événements postérieurs à la date de clôture	18		

Au nom du conseil :

Erol Uzumeri, administrateur

Eric Zinterhofer, administrateur

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

ROOTS CORPORATION

ÉTAT CONSOLIDÉ DU RÉSULTAT NET ET DU RÉSULTAT GLOBAL

(en milliers de dollars canadiens, sauf les montants par action)

Pour la période de 52 semaines close le 28 janvier 2017 et la période allant du 14 octobre 2015
(date de constitution) au 30 janvier 2016

	<u>Note</u>	<u>28 janvier 2017</u>	<u>30 janvier 2016</u>
Chiffre d'affaires		281 886 \$	61 401 \$
Coût des ventes	5	<u>134 733</u>	<u>38 796</u>
Marge brute		147 153	22 605
Frais de vente et charges générales et administratives		<u>129 490</u>	<u>25 737</u>
Bénéfice (perte) avant les charges d'intérêts et la charge (le recouvrement) d'impôt sur le résultat		17 663	(3 132)
Charges d'intérêts	10	<u>6 112</u>	<u>1 256</u>
Bénéfice (perte) avant impôt sur le résultat		11 551	(4 388)
Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat	14	<u>3 366</u>	<u>(910)</u>
Bénéfice net (perte nette) et résultat global		<u>8 185 \$</u>	<u>(3 478)\$</u>
Bénéfice (perte) de base et dilué(e) par action	11	<u>0,04 \$</u>	<u>(0,02)\$</u>

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

ROOTS CORPORATION

ÉTAT CONSOLIDÉ DES VARIATIONS DES CAPITAUX PROPRES

(en milliers de dollars canadiens, sauf les montants par action)

Pour la période de 52 semaines close le 28 janvier 2017 et la période allant du 14 octobre 2015
(date de constitution) au 30 janvier 2016

<u>28 janvier 2017</u>	<u>Note</u>	<u>Capital social</u>	<u>Surplus d'apport</u>	<u>Résultats non distribués (déficit)</u>	<u>Total</u>
Solde au 31 janvier 2016		195 744 \$	9 \$	(3 478)\$	192 275 \$
Bénéfice net et résultat global		—	—	8 185	8 185
Émission d'actions	11	250	—	—	250
Rémunération fondée sur des actions	12	—	474	—	474
Solde au 28 janvier 2017		<u>195 994 \$</u>	<u>483 \$</u>	<u>4 707 \$</u>	<u>201 184 \$</u>
<u>30 janvier 2016</u>	<u>Note</u>	<u>Capital social</u>	<u>Surplus d'apport</u>	<u>Déficit</u>	<u>Total</u>
Solde au 14 octobre 2015		— \$	— \$	— \$	— \$
Perte nette et résultat global		—	—	(3 478)	(3 478)
Émission d'actions	11	195 744	—	—	195 744
Rémunération fondée sur des actions	12	—	9	—	9
Solde au 30 janvier 2016		<u>195 744 \$</u>	<u>9 \$</u>	<u>(3 478)\$</u>	<u>192 275 \$</u>

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

ROOTS CORPORATION

TABLEAU CONSOLIDÉ DES FLUX DE TRÉSORERIE

(en milliers de dollars canadiens, sauf les montants par action)

Pour la période de 52 semaines close le 28 janvier 2017 et la période allant du 14 octobre 2015
(date de constitution) au 30 janvier 2016

	28 janvier 2017	30 janvier 2016
Flux de trésorerie liés aux activités suivantes :		
Activités d'exploitation		
Bénéfice net (perte nette)	8 185 \$	(3 478)\$
Éléments sans effet sur la trésorerie		
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	9 803	1 687
Charge de rémunération fondée sur des actions	474	9
Dépréciation des immobilisations corporelles	987	—
Charges locatives différées	1 622	(231)
Amortissement des contrats de location au titre des immobilisations incorporelles	1 321	217
Charges d'intérêts	6 112	1 256
Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat	3 366	(910)
Intérêts payés	(5 528)	(981)
Impôt payé	(513)	—
Variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement d'exploitation		
Débiteurs	564	(1 929)
Stocks	5 736	24 167
Charges payées d'avance	(81)	363
Créditeurs et charges à payer	(2 404)	(9 608)
Produits différés	424	1 327
	30 068	11 889
Activités de financement		
Émission de dette à long terme, déduction faite des coûts de financement	—	113 320
Remboursement sur la dette à long terme	(4 163)	(5 555)
Émission d'actions ordinaires	250	156 595
	(3 913)	264 360
Activités d'investissement		
Entrées d'immobilisations corporelles	(12 813)	(1 599)
Remises accordées aux locataires reçues	764	—
Acquisition d'entreprises, déduction faite de la trésorerie	—	(263 499)
	(12 049)	(265 098)
Augmentation de la trésorerie et de la trésorerie soumise à des restrictions	14 106	11 151
Trésorerie et trésorerie soumise à des restrictions à l'ouverture de la période	11 151	—
Trésorerie et trésorerie soumise à des restrictions à la clôture de la période	25 257 \$	11 151 \$

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

ROOTS CORPORATION

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

(en milliers de dollars canadiens, sauf les montants par action)

Pour la période de 52 semaines close le 28 janvier 2017 et la période allant du 14 octobre 2015
(date de constitution) au 30 janvier 2016

Roots Corporation a été constituée en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* le 14 octobre 2015. Le siège social de la Société est situé au 1400, Castlefield Avenue, Toronto (Ontario) M6B 4C4. Roots Corporation et ses filiales sont appelées, conjointement, la « Société » ou « Roots Corporation » dans les présents états financiers consolidés.

La Société est une marque canadienne emblématique bénéficiant d'un riche patrimoine et d'une gamme étoffée de vêtements, d'articles de cuir, d'accessoires et de chaussures de haute qualité.

Les commerces de détail de la Société sont situés au Canada et aux États-Unis et les commerces de détail exploités par des partenaires sont situés en Chine et à Taïwan.

1. Base d'établissement

a) Exercice

L'exercice de la Société est d'une durée de 52 ou de 53 semaines et se termine aux alentours du dernier samedi de janvier de chaque année. L'exercice considéré aux fins des états financiers consolidés est de 52 semaines. Comme il est décrit à la note 3, le 1^{er} décembre 2015, la Société a acquis certains actifs et a repris certains passifs de Roots Canada Ltd. et a poursuivi les activités de cette dernière. Par conséquent, l'information financière de la période comparative reflète les résultats des activités de la période allant du 1^{er} décembre 2015 au 30 janvier 2016, étant donné que la Société n'exerçait aucune activité d'exploitation du 14 octobre 2015 (date de constitution) jusqu'au 1^{er} décembre 2015 (date d'acquisition).

b) Déclaration de conformité

Les états financiers consolidés ont été établis conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS »), publiées par l'International Accounting Standards Board (« IASB »), et selon des méthodes comptables qui y sont décrites.

La publication des états financiers consolidés a été approuvée par le conseil d'administration de la Société en date du 17 octobre 2017.

c) Base d'évaluation

Les états financiers consolidés ont été établis sur la base du coût historique, sauf pour ce qui est des actifs nets acquis dans le cadre du regroupement d'entreprises, qui sont évalués à la juste valeur à la date d'acquisition, et de la rémunération fondée sur des actions, qui est évaluée à la juste valeur à la date d'attribution.

Les principales méthodes comptables énoncées ci-dessous ont été appliquées d'une manière uniforme dans le cadre de la préparation des états financiers consolidés pour les périodes présentées.

d) Monnaie fonctionnelle

Ces états financiers consolidés sont présentés en dollars canadiens, soit la monnaie fonctionnelle de la Société. À moins d'indication contraire, toutes les informations financières présentées en dollars canadiens ont été arrondies au millier de dollars près.

e) Méthode de consolidation

Les présents états financiers consolidés comprennent les comptes de Roots Corporation et de ses filiales en propriété exclusive, Roots USA Corporation, Roots International ULC et Roots Leasing Corporation. Il y a contrôle d'une entité lorsque la Société a le pouvoir de diriger les activités pertinentes d'une entité, qu'elle est exposée ou a droit aux rendements variables en raison de son engagement auprès de l'entité et qu'elle a la possibilité d'exercer son pouvoir pour avoir une incidence sur ses rendements.

Les transactions et les soldes entre la Société et ses entités consolidées ont été éliminés à la consolidation.

f) Utilisation d'estimations et recours au jugement

L'établissement d'états financiers consolidés conformes 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, des passifs, des produits et des charges. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations.

Les estimations et les hypothèses sous-jacentes sont passées en revue régulièrement. Toute révision des estimations comptables est constatée dans l'exercice au cours duquel les estimations sont révisées ainsi que dans les exercices futurs touchés par ces révisions.

i) Évaluation des stocks

Les stocks sont évalués au plus faible du coût moyen, selon la méthode du prix de détail, et de la valeur nette de réalisation, ce qui exige de la Société qu'elle utilise des estimations relativement aux fluctuations des freintes de stocks, aux prix de détail futurs, au taux de vente futur de nos parts, aux variations saisonnières et aux coûts qui doivent être engagés pour écouler les stocks. La Société comptabilise une réduction de la valeur des stocks afin de refléter les meilleures estimations de la direction de la valeur de réalisation nette des stocks en fonction des facteurs décrits ci-dessus.

ii) Dépréciation d'actifs non financiers

La Société doit exercer un jugement pour constituer les groupes d'actifs qui serviront à déterminer les unités génératrices de trésorerie (les « UGT ») aux fins du test de dépréciation des immobilisations corporelles liées aux magasins. Elle doit aussi faire preuve de jugement pour distinguer les groupes d'UGT appropriés afin de déterminer à quel niveau les actifs non liés aux magasins doivent faire l'objet de tests de dépréciation, y compris les immobilisations incorporelles et le goodwill. La Société a déterminé que chaque magasin constituait une UGT distincte aux fins du test de dépréciation des immobilisations corporelles. Aux fins des actifs non financiers non liés aux magasins, les UGT sont regroupées au plus bas niveau auquel ces actifs font l'objet d'une surveillance à des fins de gestion interne ou au plus bas niveau auquel les entrées de trésorerie sont générées. De plus, la direction fait appel à son jugement afin de déceler tout indice de dépréciation qui nécessiterait la réalisation d'un test de dépréciation.

Lors de l'établissement de la valeur recouvrable, qui correspond à la valeur la plus élevée entre la valeur d'utilité et la juste valeur diminuée des coûts de la vente d'une UGT ou d'un groupe d'UGT, plusieurs estimations sont utilisées. La valeur d'utilité est déterminée en fonction des meilleures estimations de la direction en ce qui a trait aux prévisions à l'égard du chiffre d'affaires, de la marge bénéficiaire brute et des bénéfices, lesquelles ont été ajustées au moyen d'une estimation du coût du capital moyen pondéré avant impôt du secteur ajustée pour tenir compte du profil de risque estimé de la Société.

iii) Rémunération fondée sur des actions

La Société évalue le coût des transactions avec des employés qui sont réglées en capitaux propres en fonction de la juste valeur des instruments de capitaux propres à la date à laquelle ils sont attribués. L'estimation de la juste valeur aux fins de la rémunération fondée sur des actions exige de la Société qu'elle choisisse le modèle d'évaluation qui convient le mieux à une attribution d'instruments de capitaux propres, d'après les modalités de cette attribution. La Société est également tenue de déterminer les données d'entrée les plus appropriées pour le modèle d'évaluation, y compris les estimations et les hypothèses relatives à la durée attendue, le taux d'intérêt sans risque, la volatilité, le taux de distribution et le taux de renonciation.

iv) Droits abandonnés liés aux cartes-cadeaux

La Société comptabilise les produits tirés des cartes cadeaux inutilisées (les « droits abandonnés liés aux cartes-cadeaux ») s'il est peu probable que la carte cadeau soit utilisée par le client. La Société estime son taux moyen de droits abandonnés liés aux cartes-cadeaux en fonction des taux d'encaissement historiques. Les produits qui en résultent sont comptabilisés sur la période estimée d'encaissement en fonction des informations historiques sur les tendances d'utilisation à partir du moment où la carte-cadeau est émise.

v) Regroupements d'entreprises

La comptabilisation des regroupements d'entreprises nécessite le recours à des jugements et à des estimations afin de déterminer la juste valeur de la contrepartie transférée, des actifs acquis et des passifs repris. La Société emploie toutes les informations disponibles, y compris des évaluations externes et des évaluations d'experts, au besoin, pour établir ces justes valeurs. Des modifications dans les estimations de la juste valeur découlant d'informations supplémentaires concernant des faits et des circonstances qui existaient à la date d'acquisition auraient une incidence sur le montant comptabilisé au titre du goodwill.

La Société a eu recours à des sources d'estimation clé pour établir la juste valeur des actifs acquis et des passifs repris. Diverses techniques d'évaluation sont utilisées, notamment des modèles d'actualisation des flux de trésorerie, l'approche par le résultat et une méthode d'exemption des redevances au moyen des produits prévisionnels et des taux de redevances contractuels. Les estimations et jugements importants utilisés dans ces modèles d'évaluation comprennent les taux de croissance futurs et les taux d'actualisation. La Société estime également la durée d'utilité de ses immobilisations incorporelles en fonction de la période au cours de laquelle elle s'attend à recevoir les avantages économiques de ces immobilisations. Les durées d'utilité sont estimées en se fondant sur des facteurs comme la durée des contrats, les antécédents de renouvellement de ces contrats et les estimations de la durée des relations avec la clientèle en fonction des tendances historiques de la clientèle.

2. Principales méthodes comptables

Les méthodes comptables énoncées ci-dessous ont été appliquées d'une manière uniforme aux périodes présentées dans ces états financiers consolidés.

a) Regroupements d'entreprises

Les regroupements d'entreprises sont comptabilisés selon la méthode de l'acquisition à la date à laquelle le contrôle passe à la Société. La Société évalue le goodwill comme l'excédent du total de la juste valeur de la contrepartie transférée sur les actifs nets identifiables acquis et les passifs repris, évalués à la date d'acquisition. Les coûts de transaction autres que ceux liés à l'émission de titres de créance ou de capitaux propres que la Société assume dans le cadre d'un regroupement d'entreprises sont comptabilisés en charges à mesure qu'ils sont engagés.

b) Monnaie étrangère

Les actifs et passifs monétaires libellés en monnaie étrangère à la date de clôture sont convertis dans la monnaie fonctionnelle au cours de change en vigueur à cette date. Les autres éléments non monétaires à l'état consolidé de la situation financière libellés en monnaie étrangère sont convertis en dollars canadiens selon le cours de change en vigueur à la date à laquelle les diverses transactions ont lieu. Les produits et charges libellés en monnaie étrangère sont convertis en dollars canadiens au cours de change moyen en vigueur au cours de la période. Les gains ou les pertes découlant de la conversion des monnaies étrangères sont pris en compte dans le calcul du bénéfice net (de la perte nette) de la période et du résultat global.

c) Comptabilisation des produits

Les produits comprennent les ventes aux clients dans les magasins de détail exploités par la Société ou les ventes générées par le cybercommerce. Les ventes aux clients dans les magasins de détail sont comptabilisées au moment de l'achat, déduction faite d'une provision pour retours. Les ventes en ligne aux clients sont comptabilisées au moment de la livraison, déduction faite d'une provision pour retours. La provision pour retours est estimée en fonction du taux de retour des 12 derniers mois des magasins de détail et des ventes en ligne, respectivement.

Les produits comprennent également les ventes à notre partenaire international et aux autres entreprises clientes, lesquelles sont comptabilisées au moment de l'expédition ou de la réception, selon les modalités contractuelles propres à chaque client. Notre partenaire international et nos partenaires de gros sont, contractuellement, dans l'incapacité de retourner les biens achetés de la Société.

Les produits tirés des redevances sont inclus dans les ventes et sont comptabilisés selon la méthode de la comptabilité d'exercice conformément aux diverses ententes contractuelles, en fonction des résultats financiers présentés par notre partenaire international et d'autres titulaires de licences tiers, et quand le recouvrement est raisonnablement assuré.

La Société vend des cartes-cadeaux aux clients et comptabilise les produits lorsque les cartes-cadeaux sont encaissées. La Société comptabilise également les droits abandonnés liés aux cartes-cadeaux si la probabilité d'utilisation des cartes-cadeaux par le client est considérée comme faible.

Le passif lié aux cartes-cadeaux est comptabilisé dans les produits différés à l'état consolidé de la situation financière.

d) Stocks

Les stocks sont présentés au plus faible du coût moyen, selon la méthode du prix de détail, et de la valeur nette de réalisation. En ce qui concerne les stocks achetés de fournisseurs tiers, les coûts comprennent le coût d'acquisition, les coûts de transport, les taxes à l'importation ainsi que les droits de douane directement engagés pour amener les stocks à l'endroit et dans l'état où ils se trouvent.

En ce qui concerne les stocks fabriqués par la Société, le coût comprend les coûts de la main-d'œuvre directe, des matières premières, de la fabrication et des charges indirectes. Les matières premières sont évaluées au plus faible du coût et de la valeur nette de réalisation. Le coût des matières premières est établi selon la méthode du premier entré, premier sorti.

Les travaux en cours sont évalués au plus faible du coût moyen et de la valeur nette de réalisation.

La Société estime la valeur nette de réalisation comme étant le montant auquel les stocks devraient être vendus, compte tenu des variations des prix de détail attribuables au caractère saisonnier, à l'âge, aux quantités excédentaires, à l'état des stocks, à la nature des stocks et aux coûts variables estimés nécessaires à la réalisation de la vente.

La valeur des stocks est ramenée à la valeur nette de réalisation lorsque la Société estime que le coût des stocks ne pourra être recouvré en raison de leur obsolescence, des dommages qu'ils ont subis ou de la baisse des prix de vente. Lorsque les circonstances qui justifiaient précédemment de déprécier les stocks en dessous du coût n'existent plus, le montant de la dépréciation antérieurement comptabilisée fait l'objet d'une reprise.

e) Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont évaluées au coût diminué du cumul des amortissements et du cumul des pertes de valeur. Le coût comprend les dépenses directement attribuables à l'acquisition de l'actif. Lorsque des parties d'une immobilisation corporelle ont des durées d'utilité différentes, elles sont comptabilisées comme des parties distinctes (principales composantes) des immobilisations corporelles.

L'amortissement est surtout comptabilisé dans les frais de vente et charges générales et administratives à l'état consolidé du résultat net et du résultat global selon la méthode de l'amortissement dégressif sur la durée d'utilité estimée de chaque composante d'un élément des immobilisations incorporelles à partir de la date de leur mise en service. Les modes d'amortissement, les durées d'utilité et les valeurs résiduelles sont réexaminés chaque date de clôture annuelle et ajustés, de manière prospective, au besoin.

Les immobilisations corporelles sont amorties selon le mode dégressif sur leur durée d'utilité estimée pour la période en cours de la manière suivante :

Actif	Mode	Taux
Matériel informatique	Dégressif	20 %
Mobilier et agencements	Dégressif	20 %
Matériel de fabrication	Dégressif	10 %
Logiciels	Linéaire	De 3 ans à 5 ans
Améliorations locatives	Linéaire	Durée du contrat de location d'au plus 10 ans

f) Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles qui ont une durée d'utilité déterminée sont évaluées au coût diminué du cumul des amortissements et du cumul des pertes de valeur. Les immobilisations incorporelles qui ont une durée d'utilité déterminée sont amorties sur leur durée de vie économique selon le mode linéaire à partir de la date de leur mise en service. L'amortissement lié aux contrats de licence et aux relations avec la clientèle est comptabilisé dans les frais de vente et charges générales et administratives à l'état consolidé du résultat net et du résultat global. L'amortissement lié aux contrats de location favorables et défavorables est comptabilisé dans les frais de vente et charges générales et administratives. Les durées d'utilité estimées pour la période en cours sont les suivantes :

Contrats de licence	De 4 à 13 ans
Relations avec la clientèle	10 ans
Contrats de location	Durée du contrat de location
Noms commerciaux	Durée indéterminée
Goodwill	Durée indéterminée

Les modes d'amortissement, les durées d'utilité et les valeurs résiduelles sont réexaminés chaque date de clôture annuelle et ajustés, de manière prospective, au besoin.

Les immobilisations incorporelles à durée indéterminée, qui comprennent les noms commerciaux, ne sont pas amorties, mais sont plutôt soumises à un test de dépréciation chaque année, ou plus souvent si des événements ou des changements de circonstances indiquent que l'actif pourrait avoir subi une dépréciation, comme il est indiqué dans la partie portant sur la dépréciation de la note sur les méthodes comptables.

g) Dépréciation des actifs non financiers

Les actifs à durée d'utilité déterminée sont soumis à un test de dépréciation chaque date de clôture si des événements ou des changements de situation indiquent que la valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable. Le goodwill et les immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée sont soumis à un test de dépréciation au moins une fois l'an à la date de clôture de l'exercice et lorsqu'il existe un indice que l'actif a pu se déprécier.

Les événements ou changements de circonstances qui pourraient indiquer une perte de valeur comprennent un changement important dans les activités de la Société, un recul important de la performance ou un changement dans les conditions de marché qui pourraient avoir une incidence négative sur la Société.

Une perte de valeur est comptabilisée pour le montant correspondant à l'excédent de la valeur comptable de l'actif sur le montant recouvrable. Aux fins du calcul des valeurs recouvrables, les actifs liés aux magasins sont regroupés aux plus bas niveaux de regroupement pour lesquels il existe des flux de trésorerie qui sont dans une large mesure indépendants, soit une UGT, au niveau du magasin individuel de la Société. La valeur recouvrable d'un actif correspond à la valeur la plus élevée entre sa juste valeur diminuée des coûts de la vente et sa valeur d'utilité (c.-à-d., la valeur actuelle des flux de trésorerie futurs attendus des actifs ou UGT appropriés).

Les actifs de support de la Société ne génèrent pas d'entrées de trésorerie distinctes. S'il existe un indice qu'un actif de support a pu se déprécier, la valeur recouvrable est déterminée pour l'UGT ou le groupe d'UGT auquel l'actif de support appartient.

Les pertes de valeur eu égard au goodwill ne sont pas reprises. En ce qui a trait aux autres actifs, les pertes de valeur comptabilisées au cours de périodes antérieures sont évaluées chaque date de clôture, afin de déterminer s'il existe des indications qui confirment que la perte a diminué ou bien qu'elle n'existe plus. Une perte de valeur est reprise s'il y a eu un changement dans les estimations ayant servi à déterminer la valeur recouvrable. Une perte de valeur n'est reprise qu'à concurrence de la valeur comptable de l'actif n'excédant pas la valeur comptable qui aurait été déterminée, après amortissement, si aucune perte de valeur n'avait été comptabilisée.

h) Actifs loués

Les contrats de location sont classés soit comme des contrats de location simple, soit comme des contrats de location-financement selon la nature de la transaction à la date d'entrée en vigueur du contrat de location. Le classement est réévalué si les modalités du contrat de location sont modifiées.

Les contrats de location aux termes desquels la Société n'assume pas une part importante des risques et des avantages inhérents à la propriété sont classés comme des contrats de location simple. Les paiements versés aux termes d'un contrat de location simple sont comptabilisés dans les frais de vente et charges générales et administratives selon le mode linéaire sur la durée du contrat de location. Lorsqu'un contrat de location comporte une clause d'indexation du loyer minimal fixe et prédéterminée, la Société comptabilise les charges locatives connexes sur une base linéaire et, par conséquent, l'écart entre la charge locative comptabilisée et les montants à payer aux termes d'un contrat de location est constaté en tant que loyer différé et inclus à l'état consolidé de la situation financière dans les charges locatives différées.

Les remises accordées aux locataires sont constatées à titre de charges locatives différées et sont amorties en tant que réduction des frais de location sur la durée des contrats de location connexes. Au 28 janvier 2017, tous les contrats de location liés aux locaux de la Société étaient comptabilisés en tant que contrats de location simple.

i) Impôt sur le résultat

La charge d'impôt sur le résultat comprend l'impôt exigible et l'impôt différé. L'impôt exigible et l'impôt différé sont comptabilisés dans le résultat net pour la période, sauf pour les éléments comptabilisés directement dans les capitaux propres ou dans les autres éléments du résultat global.

L'impôt exigible est l'impôt qui devra vraisemblablement être payé ou récupéré au titre du bénéfice imposable ou du résultat net d'une période, d'après les taux d'impôt adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture.

L'impôt différé est comptabilisé au titre des différences temporaires entre les valeurs comptables des actifs et des passifs aux fins de l'information financière et les montants utilisés à des fins fiscales. Aucun impôt différé n'est comptabilisé relativement aux différences temporaires suivantes : la comptabilisation initiale d'actifs ou de passifs dans le cadre d'une transaction qui n'est pas un regroupement d'entreprises et qui ne touche ni le bénéfice (la perte) comptable, ni le bénéfice imposable (la perte fiscale), ainsi que les différences qui se rapportent à des participations dans des filiales ou des entreprises contrôlées conjointement, dans la mesure où il est probable que ces différences ne s'inverseront pas dans un avenir prévisible. En outre, aucun impôt différé n'est comptabilisé au titre des différences temporaires qui résultent de la comptabilisation initiale du goodwill. L'impôt différé est évalué selon les taux d'impôt dont on attend l'application aux différences temporaires lorsque celles-ci s'inverseront, en fonction des lois adoptées ou quasi adoptées à la date de clôture. Les actifs et passifs d'impôt différé peuvent être compensés si l'entité a un droit juridiquement exécutoire de compenser des actifs et passifs d'impôt exigible, et si les actifs et passifs d'impôt différé concernent des impôts sur le résultat prélevés par la même administration fiscale sur la même entité imposable.

Un actif d'impôt différé est comptabilisé au titre des pertes fiscales et crédits d'impôt inutilisés ainsi qu'au titre des différences temporaires déductibles, dans la mesure où il est probable que l'on disposera de bénéfices imposables futurs auxquels ces éléments pourront être imputés. Les actifs d'impôt différé sont examinés à la date de clôture et sont réduits lorsque la réalisation de l'avantage fiscal connexe n'est plus probable.

j) Rémunération fondée sur des actions

La juste valeur à la date d'attribution des droits à de la rémunération fondée sur des actions attribués à des membres du personnel est comptabilisée comme charge au titre des avantages du personnel, avec comptabilisation de l'augmentation du surplus d'apport qui en est la contrepartie, au cours de la période où les membres du personnel acquièrent des droits inconditionnels à des paiements fondés sur des actions. Le montant comptabilisé en charges est ajusté pour refléter le nombre de droits dont on s'attend à ce que les conditions de service et les conditions de performance autres que des conditions de marché soient remplies, de sorte que le montant finalement comptabilisé en charges dépend du nombre de droits qui remplissent les conditions de service et les conditions de performance autres que des conditions de marché à la date d'acquisition des droits.

k) Résultat par action

Le résultat de base par action se calcule en divisant le résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires de la Société par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de la période.

Le résultat dilué par action est calculé en divisant le résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires de la Société et le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation, après ajustement pour tenir compte des actions propres détenues, plus le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires qui seraient émises lors de l'exercice des options d'achat d'actions attribuées aux membres du personnel.

l) Instruments financiers

La Société a adopté par anticipation l'ensemble des exigences de l'IFRS 9 (2014), *Instruments financiers* [l'« IFRS 9 (2014) »] et la date d'application initiale est le 14 octobre 2015. Cette norme établit des principes d'information financière quant au classement et à l'évaluation des actifs financiers et des passifs financiers. Elle intègre également un nouveau modèle de couverture qui augmente le nombre d'éléments couverts admissibles à la comptabilité de couverture et uniformise davantage la comptabilité de couverture avec la gestion des risques. Cette norme modifie également le modèle de dépréciation en introduisant un nouveau modèle fondé sur les « pertes sur créances attendues » pour le calcul de la dépréciation. Cette nouvelle norme accroît également la quantité d'informations à fournir exigées relativement à la stratégie de gestion des risques d'une entité, aux flux de trésorerie découlant des activités de couverture et à l'incidence de la comptabilité de couverture sur les états financiers consolidés.

L'IFRS 9 (2014) emploie une méthode unique pour déterminer si un actif financier est évalué au coût amorti ou à la juste valeur, remplaçant ainsi les nombreuses règles de l'International Accounting Standards Board 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation*. La méthode préconisée par l'IFRS 9 (2014) repose sur la façon dont une entité gère ses instruments financiers et les caractéristiques des flux de trésorerie contractuels des actifs financiers.

Tous les actifs financiers sont initialement évalués à la juste valeur et sont ultérieurement comptabilisés au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif, diminué des pertes de valeur.

La Société se sert du modèle de « perte de crédit attendue » pour le calcul de la dépréciation et elle comptabilise les pertes de crédit attendues en tant que correction de valeur pour pertes dans l'état consolidé de la situation financière si elles ont trait à un actif financier évalué au coût amorti. Les débiteurs de la Société sont habituellement des créances à court terme dont les paiements sont reçus dans une période de 12 mois et qui ne comportent pas de composante financement importante. Par conséquent, la Société comptabilise la perte de valeur et évalue les pertes de crédit attendues en tant que pertes de crédit attendues pour la durée de vie. La valeur comptable de ces actifs est présentée compte tenu de toute correction de valeur pour pertes à l'état consolidé de la situation financière.

Les passifs financiers sont initialement comptabilisés à leur juste valeur, diminuée des coûts de transaction directement attribuables. Après la comptabilisation initiale, ces passifs sont comptabilisés au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

La Société a classé ses actifs financiers et ses passifs financiers comme suit :

	<u>Classement</u>	<u>Évaluation</u>
Actifs financiers		
Trésorerie et trésorerie soumise à des restrictions	Juste valeur par le biais du résultat net	Juste valeur
Débiteurs	Prêts et créances	Coût amorti
Prêt	Prêts et créances	Coût amorti
Passifs financiers		
Créditeurs et charges à payer	Autres passifs	Coût amorti
Dette à long terme	Autres passifs	Coût amorti
Obligation découlant de contrats de location-financement	Autres passifs	Coût amorti

La Société évalue la juste valeur au moyen de la hiérarchie des justes valeurs suivante, laquelle reflète l'importance des données d'entrée utilisées pour effectuer l'évaluation.

- Niveau 1 : données qui sont des cours de marché (non ajustés) d'instruments identiques négociés sur des marchés actifs.
- Niveau 2 : données autres que les prix cotés visés au niveau 1, qui sont observables, soit directement (à savoir des prix) ou indirectement (à savoir des données dérivées de prix). Cette catégorie comprend les instruments évalués au moyen des cours d'instruments semblables sur des marchés actifs, des cours d'instruments identiques ou similaires sur des marchés qui ne sont pas très actifs ou d'autres techniques d'évaluation pour lesquelles toutes les données d'entrée importantes sont corroborées par des données de marché observables, directement ou indirectement.
- Niveau 3 : données non observables. Cette catégorie comprend tous les instruments à l'égard desquels la technique d'évaluation comporte des données d'entrée qui ne sont pas observables et qui ont une incidence importante sur l'évaluation d'un instrument. Cette catégorie comprend les instruments évalués en fonction des cours de marché pour des instruments similaires pour lesquels des ajustements ou hypothèses non observables importantes sont nécessaires pour tenir compte des différences que présentent les instruments.

m) Nouvelles normes et interprétations n'ayant pas encore été adoptées

En 2016, l'IASB a publié l'IFRS 16, *Contrats de location* (l'« IFRS 16 »), qui remplace l'IAS 17, *Contrats de location*, et les interprétations connexes. La norme prévoit l'utilisation, par les preneurs, d'un modèle unique d'évaluation et de comptabilisation à l'état de la situation financière, éliminant la distinction entre les contrats de location simple et les contrats de location-financement. Les bailleurs continuent de classer les contrats de location à titre de contrats de location-financement et de contrats de location simple. L'IFRS 16 s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2019. L'adoption anticipée est permise si l'IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients* (l'« IFRS 15 »), a été adoptée. La Société évalue actuellement l'incidence de la nouvelle norme sur ses états financiers consolidés.

En 2014, l'IASB a publié l'IFRS 15, qui remplace l'IAS 18, *Produits des activités ordinaires*, et l'IAS 11, *Contrats de construction*, ainsi que les interprétations connexes. La nouvelle norme prévoit un cadre général pour la comptabilisation, l'évaluation et la présentation des produits tirés de contrats avec des clients, sauf les contrats qui entrent dans le champ d'application des normes comptables portant sur les contrats de location, les contrats d'assurance et les instruments financiers. L'IFRS 15 s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018, et doit être appliquée rétrospectivement. L'adoption anticipée est permise. La Société évalue actuellement l'incidence de la nouvelle norme sur ses états financiers consolidés.

Dans le cadre de l'initiative de l'IASB concernant les informations à fournir, l'IASB a publié des modifications de l'IAS 7, *Tableau des flux de trésorerie* (l'« IAS 7 »), qui imposent un rapprochement des passifs découlant des activités de financement afin de permettre aux utilisateurs des états financiers d'évaluer les variations découlant des flux de trésorerie et des éléments hors trésorerie de la dette nette d'une société. La Société envisage d'adopter les modifications de l'IAS 7 dans ses états financiers consolidés de l'exercice ouvert le 29 janvier 2017. La Société évalue actuellement l'incidence de la nouvelle norme sur ses états financiers consolidés.

En 2016, l'IASB a publié le document *Recognition of Deferred Tax Assets for Unrealized Losses* (modifications de l'IAS 12, *Impôts sur le résultat*). Les modifications précisent que l'existence d'une différence temporaire déductible dépend uniquement d'une comparaison de la valeur comptable d'un actif et de sa valeur fiscale à la fin de la période de présentation de l'information financière et qu'elle n'est pas touchée par d'éventuels changements de la valeur comptable ou de la manière attendue de recouvrer l'actif. La Société envisage d'adopter les modifications de l'IAS 12 dans ses états financiers consolidés de l'exercice ouvert le 29 janvier 2017. L'adoption de la norme ne devrait pas avoir d'incidence significative sur les états financiers consolidés de la Société.

3. Acquisition d'entreprises

Le 1^{er} décembre 2015, la Société a acquis certains actifs et a repris certains passifs de Roots Canada Ltd. liés aux activités de détail, de gros et de fabrication de cette dernière pour une contrepartie totale de 302 739 \$, composée d'un montant en trésorerie de 263 590 \$ et de l'émission de 39 148 787 actions ordinaires de catégorie B de la Société.

L'acquisition permet à la Société de poursuivre les activités principalement détenues par Roots Canada Ltd., notamment l'acquisition des diverses marques, noms commerciaux et contrats de licence.

Au quatrième trimestre de 2016, la Société a finalisé la répartition du prix d'acquisition et a révisé son estimation de la juste valeur de certains actifs acquis et de certains passifs repris, ce qui a donné lieu à une augmentation des stocks de 46 \$ (pour s'établir à 62 631 \$), à une augmentation des créditeurs et charges à payer de 313 \$ (pour s'établir à 28 193 \$), à une augmentation des produits différés de 115 \$ (pour s'établir à 2 203 \$), à une augmentation des passifs d'impôt différé de 4 902 \$ (pour s'établir à 24 862 \$) ainsi qu'à une augmentation du goodwill de 5 284 \$ (pour s'établir à 52 705 \$).

La répartition définitive du prix d'acquisition des actifs nets identifiables se résume comme suit :

Actifs nets identifiables acquis	
Flottant	91 \$
Débiteurs	4 081
Stocks	62 631
Charges payées d'avance	1 857
Immobilisations corporelles (note 6)	24 238
Immobilisations incorporelles (note 7)	212 394
Créditeurs et charges à payer	(28 193)
Passifs d'impôt différé	(24 862)
Produits différés	(2 203)
Total des actifs nets identifiables acquis	<u>250 034 \$</u>

Goodwill

Un goodwill a été comptabilisé par suite de l'acquisition, comme l'illustre le tableau suivant :

Total de la contrepartie transférée	302 739 \$
Moins la valeur des actifs nets identifiables	<u>250 034</u>
	<u>52 705 \$</u>

Le goodwill est principalement attribuable aux compétences et au talent technique de la main-d'œuvre acquise.

Les immobilisations incorporelles sont constituées des éléments suivants :

Noms commerciaux	175 044 \$
Contrats de licence	25 910
Relations avec la clientèle	7 766
Contrats de location favorables/défavorables	3 674
	<u>212 394 \$</u>

La Société a engagé des coûts de 7 523 \$ liés à l'acquisition de Roots Canada Ltd. De ce montant, une tranche de 4 019 \$ a été comptabilisée dans les frais de vente et charges générales et administratives et une tranche de 3 235 \$ se rapporte aux charges de financement liées aux facilités de crédit dont il est question à la note 10, Dette à long terme.

4. Informations sectorielles

La Société compte deux secteurs d'exploitation à présenter :

- Le secteur Vente directe aux consommateurs comprend les ventes effectuées dans les magasins de vente au détail de la Société ou par l'entremise du cybercommerce.
- Le secteur Partenaires et autres regroupe essentiellement la vente en gros des produits de marque Roots aux partenaires internationaux et les redevances tirées de la vente au détail des produits de marque Roots par les partenaires. Ce dernier secteur englobe également les redevances tirées de l'octroi de licences pour l'utilisation de la marque de commerce à certains fabricants partenaires, la vente en gros des produits de marque Roots à certains détaillants partenaires et la vente des produits de marque Roots sur mesure à quelques clients d'affaires.

La Société définit un secteur d'exploitation selon la même formule que celle utilisée par le principal décideur en matière d'exploitation pour évaluer la performance à l'interne et attribuer des ressources. La Société a déterminé que le président et chef de la direction est le principal décideur en matière d'exploitation. Les méthodes comptables des secteurs à présenter sont les mêmes que celles qui sont précisées dans le résumé des principales méthodes comptables de la Société. La Société évalue la performance de chaque secteur d'exploitation à présenter en fonction du chiffre d'affaires et de la marge brute, qui est une mesure du bénéfice utilisé par le principal décideur en matière d'exploitation pour évaluer la performance de chaque secteur. La Société ne présente pas les actifs totaux ou les passifs totaux en fonction de ses secteurs d'exploitation.

L'information portant sur chaque secteur d'exploitation à présenter, qui a été communiquée au principal responsable de l'exploitation, est incluse ci-dessous :

	28 janvier 2017			30 janvier 2016		
	Vente directe aux consommateurs	Partenaires et autres	Total	Vente directe aux consommateurs	Partenaires et autres	Total
Chiffre d'affaires	244 353 \$	37 533 \$	281 886 \$	55 780 \$	5 621 \$	61 401 \$
Coût des ventes	110 135	24 598	134 733	35 709	3 087	38 796
Marge brute	134 218	12 935	147 153	20 071	2 534	22 605
Frais de vente et charges générales et administratives ¹	—	—	129 490	—	—	25 737
Bénéfice (perte) avant les charges d'intérêts et la charge (le recouvrement) d'impôt sur le résultat	—	—	17 663	—	—	(3 132)
Charges d'intérêts ¹	—	—	6 112	—	—	1 256
Bénéfice (perte) avant impôts sur le résultat	— \$	— \$	11 551 \$	— \$	— \$	(4 388) \$

1 Ces éléments non attribués représentent les produits et les charges que la direction ne présente pas dans son analyse de la performance sous-jacente des secteurs.

5. Stocks

	28 janvier 2017	30 janvier 2016
Matières premières	4 648 \$	4 146 \$
Travaux en cours	3 068	3 703
Produits finis	24 966	30 569
	<u>32 682 \$</u>	<u>38 418 \$</u>

Dans le cadre de l'acquisition de certains actifs et de la prise en charge de certains passifs de Roots Canada Ltd., les stocks acquis comprenaient un ajustement de la juste valeur de 16 819 \$, soit la différence entre le coût des stocks et sa juste valeur. De ce montant, une tranche de 5 775 \$ (11 044 \$ au 30 janvier 2016) a été comptabilisée dans le coût des ventes pour la période de 52 semaines close le 28 janvier 2017.

Le coût des stocks de marchandises comptabilisé à titre de charges et inclus dans le coût des ventes pour la période de 52 semaines close le 28 janvier 2017 s'est élevé à 130 490 \$ (37 969 \$ au 30 janvier 2016), incluant l'incidence de la juste valeur susmentionnée. Le coût comprend le coût pour l'achat de stocks plus les frais de transport et les droits de douane.

En ce qui concerne les stocks comptabilisés au 28 janvier 2017 et au 30 janvier 2016, la Société n'a pas comptabilisé de dépréciation des stocks pour les ramener à leur valeur nette de réalisation.

6. Immobilisations corporelles

	<u>Matériel informatique</u>	<u>Mobilier et agencements</u>	<u>Matériel de fabrication</u>	<u>Logiciels</u>	<u>Améliorations locatives</u>	<u>Contrats de location- financement</u>	<u>Total</u>
Coût							
Solde au 14 octobre 2015 . . .	— \$	— \$	— \$	— \$	— \$	— \$	— \$
Acquisition d'entreprises	846	2 610	573	2 497	17 712	—	24 238
Entrées	54	138	10	871	526	—	1 599
Sorties/ajustements	—	(16)	—	—	(716)	—	(732)
Solde au 30 janvier 2016 . . .	900	2 732	583	3 368	17 522	—	25 105
Entrées	490	905	27	2 802	8 589	612	13 425
Sorties/ajustements	—	(45)	—	—	(948)	—	(993)
Solde au 28 janvier 2017 . . .	<u>1 390 \$</u>	<u>3 592 \$</u>	<u>610 \$</u>	<u>6 170 \$</u>	<u>25 163 \$</u>	<u>612 \$</u>	<u>37 537 \$</u>
Cumul des amortissements et des pertes de valeur							
Solde au 14 octobre 2015 . . .	— \$	— \$	— \$	— \$	— \$	— \$	— \$
Amortissement	46	98	11	116	790	—	1 061
Sorties/ajustements	—	(16)	—	—	(716)	—	(732)
Solde au 30 janvier 2016 . . .	46	82	11	116	74	—	329
Amortissement	197	549	68	1 048	4 133	—	5 995
Sorties/ajustements	—	(45)	—	—	(948)	—	(993)
Dépréciation des immobilisations corporelles	—	—	—	—	987	—	987
Solde au 28 janvier 2017 . . .	<u>243 \$</u>	<u>586 \$</u>	<u>79 \$</u>	<u>1 164 \$</u>	<u>4 246 \$</u>	<u>— \$</u>	<u>6 318 \$</u>
Valeur comptable							
28 janvier 2017	1 147 \$	3 006 \$	531 \$	5 006 \$	20 917 \$	612 \$	31 219 \$
30 janvier 2016	854	2 650	572	3 252	17 448	—	24 776

Pour la période de 52 semaines close le 28 janvier 2017, la Société a comptabilisé 987 \$ (néant au 30 janvier 2016) en pertes de valeur sur des immobilisations corporelles relativement à neuf UGT (néant au 30 janvier 2016) du secteur opérationnel Vente directe aux consommateurs. La valeur recouvrable de l'UGT a été établie selon la valeur la plus élevée entre sa juste valeur diminuée des coûts de vente et sa valeur d'utilité. La perte de valeur a été établie selon la valeur comptable de l'UGT, qui était plus élevée que sa valeur d'utilité.

Pour la période de 52 semaines close le 28 janvier 2017, la Société n'a pas eu de reprises de pertes de valeur sur les immobilisations corporelles (néant au 30 janvier 2016).

Lorsqu'elle calcule la valeur d'utilité d'un magasin de détail, la Société crée un modèle d'actualisation des flux de trésorerie pour chaque UGT. La période pour laquelle des projections des flux de trésorerie sont établies varie pour chaque UGT selon la durée d'utilité résiduelle des principaux actifs de l'UGT ou la durée restante du bail. Les ventes prévisionnelles établies pour les besoins des projections des flux de trésorerie reposent sur les résultats d'exploitation réels, les budgets d'exploitation et les taux de croissance à long terme conformément au plan stratégique de la Société approuvé par le conseil d'administration. La valeur d'utilité estimée des UGT pertinentes a été calculée à l'aide d'un taux d'actualisation avant impôt de 15 % au 28 janvier 2017.

7. Immobilisations incorporelles, autres passifs non courants et goodwill

Immobilisations incorporelles à durée de vie déterminée

	Noms commerciaux	Contrats de licence	Relations avec la clientèle	Contrats de location favorables	Total
Coût					
Solde au 14 octobre 2015	— \$	— \$	— \$	— \$	— \$
Acquisition d'entreprises	175 044	25 910	7 766	6 310	215 030
Solde au 30 janvier 2016	175 044	25 910	7 766	6 310	215 030
Solde au 28 janvier 2017	175 044 \$	25 910 \$	7 766 \$	6 310 \$	215 030 \$
Cumul des amortissements et des pertes de valeur					
Solde au 14 octobre 2015	— \$	— \$	— \$	— \$	— \$
Amortissement	—	498	128	297	923
Solde au 30 janvier 2016	—	498	128	297	923
Amortissement	—	3 032	776	1 758	5 566
Solde au 28 janvier 2017	— \$	3 530 \$	904 \$	2 055 \$	6 489 \$
Valeur comptable					
28 janvier 2017	175 044 \$	22 380 \$	6 862 \$	4 255 \$	208 541 \$
30 janvier 2016	175 044	25 412	7 638	6 013	214 107

Autres passifs non courants

	Contrats de location défavorables
Coût	
Solde au 30 janvier 2016	2 636 \$
Solde au 28 janvier 2017	2 636 \$
Cumul des amortissements et des pertes de valeur	
Solde au 30 janvier 2016	81 \$
Amortissement	437
Solde au 28 janvier 2017	518 \$
Valeur comptable	
28 janvier 2017	2 118 \$
30 janvier 2016	2 555

Les charges d'amortissement, les pertes de valeur et les reprises de pertes de valeur sont comptabilisées dans les amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles à titre de frais de vente et charges générales et administratives à l'état consolidé du résultat net et du résultat global de la période au cours de laquelle elles surviennent. Aucune perte de valeur ou reprise de perte de valeur n'a été constatée sur les immobilisations incorporelles pour la période de 52 semaines close le 28 janvier 2017.

La charge d'amortissement sur les immobilisations incorporelles à durée de vie déterminée de 5 129 \$ (843 \$ au 30 janvier 2016) a été comptabilisée à l'état consolidé du résultat net et du résultat global.

Les immobilisations incorporelles ayant une durée d'utilité indéterminée, qui sont composées des noms commerciaux, ne sont pas amorties, mais sont plutôt soumises à un test de dépréciation chaque année ou lorsque des événements ou des changements de situation indiquent qu'un événement déclencheur d'une dépréciation ou qu'une variation des avantages économiques futurs qui donnerait lieu à l'évaluation du caractère approprié de la durée d'utilité est survenue.

La Société a établi que les noms commerciaux, qui sont composés principalement de la marque Roots, ont une durée d'utilité indéterminée en raison de la longue histoire de la marque et des investissements continus qui ont été effectués pour soutenir la marque, cette dernière étant le principal facteur de création de valeur derrière le succès continu de l'entreprise.

8. Goodwill

La Société procède à un test de dépréciation annuel du goodwill en comparant la valeur comptable des actifs de chaque groupe d'UGT à la valeur recouvrable du groupe d'UGT.

Aux fins du test de dépréciation, le goodwill est affecté aux groupes d'UGT qui représentent au sein de la Société le niveau le plus bas auquel les actifs font l'objet d'un suivi pour des besoins de gestion interne. La direction a établi les groupes comme suit :

Vente directe aux consommateurs	44 799 \$
Partenaires et autres	7 906
Valeur comptable totale du goodwill	52 705 \$

La Société a mené à bien ses tests de dépréciation annuels du goodwill et a conclu que la juste valeur diminuée des coûts de vente était plus élevée que la valeur comptable des deux UGT.

Les principales hypothèses utilisées pour calculer la juste valeur diminuée des coûts de vente sont celles concernant les taux d'actualisation, les taux de croissance et les améliorations attendues des marges.

Le taux d'actualisation après impôt a été établi à 13 % et est fondé sur un taux sans risque, une prime de risque lié aux capitaux propres ajustée pour tenir compte de bêtas de sociétés cotées en bourse comparables, une prime de risque non systématique, un coût de la dette après impôt basé sur le rendement des obligations des sociétés et la structure financière de la Société. Le taux d'actualisation avant impôt était de 17 %.

La Société a inclus un minimum de cinq ans de flux de trésorerie dans son modèle d'actualisation des flux de trésorerie. Les flux de trésorerie prévisionnels ont été extrapolés au-delà de la période de cinq ans à l'aide d'un taux de croissance final estimé de 2 %. Les prévisions de croissance du bénéfice avant l'amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles, les charges d'intérêts et l'impôt sur le résultat (le « BAIIA ») sont établies selon le plan stratégique de la Société approuvé par le conseil d'administration.

9. Instruments financiers

La Société a déterminé que la valeur comptable de ses actifs financiers à court terme et de ses passifs financiers se rapprochait de leur juste valeur, étant donné l'échéance à court terme de ces instruments.

La juste valeur de la dette à long terme se rapproche de sa valeur comptable, laquelle a été établie selon le niveau 2 de la hiérarchie de la juste valeur.

10. Dette à long terme

Le 1^{er} décembre 2015, la Société a conclu une convention de crédit garanti auprès d'un consortium de prêteurs, notamment la Banque Toronto-Dominion, qui agit à titre d'agent administratif pour octroyer un emprunt à terme initial d'un montant en capital total d'au plus 111 000 \$, d'un crédit d'emprunt renouvelable d'au plus 25 000 \$, moins le crédit-relais global de 5 000 \$.

Les intérêts sur ces facilités sont déterminés selon le taux de base offert aux États-Unis, le taux préférentiel au Canada ou le TIOL en fonction du type d'emprunt et des modalités de l'entente, et majorés selon les marges applicables qui varient de 1,75 % à 4,50 %. Les facilités sont garanties par les actifs de la Société et viennent à échéance le 1^{er} décembre 2020.

Au 28 janvier 2017, la Société avait des montants impayés prélevés de l'emprunt à terme de 106 837 \$ (111 000 \$ au 30 janvier 2016).

Les coûts associés à l'obtention de cette facilité de crédit se sont élevés à 3 235 \$, dont une tranche de 603 \$ (254 \$ au 30 janvier 2016) a été comptabilisée dans les charges d'intérêts au cours de la période de 52 semaines close le 28 janvier 2017.

Au 28 janvier 2017, les remboursements de principal sur la dette à long terme s'établissaient comme suit :

	Emprunt à terme
Moins de un an	5 550 \$
De 1 à 2 ans	7 631
De 2 à 3 ans	8 325
De 3 à 4 ans	10 406
De 4 à 5 ans	<u>74 925</u>
Total	<u>106 837 \$</u>

Les intérêts sur la dette à long terme ont totalisé 5 381 \$ (978 \$ au 30 janvier 2016).

À la clôture de la période, la Société disposait de lettres de crédit en cours de 27 \$ US (2 368 \$ US au 30 janvier 2016) (36 \$ CA) (3 316 \$ CA au 30 janvier 2016) relativement à des achats de fournisseurs étrangers.

11. Capital social et résultat par action

Au 28 janvier 2017, le capital social émis de la Société était composé de 156 845 150 actions ordinaires de catégorie A, de 39 148 787 actions ordinaires de catégorie B et d'aucune action ordinaire de catégorie C. Toutes les actions émises sont entièrement libérées. La Société est autorisée à émettre un nombre illimité d'actions ordinaires de catégorie A, de catégorie B et de catégorie C.

Les porteurs d'actions ordinaires de catégorie A, de catégorie B et de catégorie C ont le droit de recevoir les distributions déclarées de temps à autres par le conseil d'administration. Les actionnaires de catégorie A ont droit à un vote par action lors des assemblées de la Société. Les actionnaires de catégorie B ont droit à un vote par action, pourvu que le nombre de votes total rattachés à l'ensemble des actions ordinaires de catégorie B, en tant que groupe, n'excède pas 15 % du nombre de votes enregistrés. Les actionnaires de catégorie C n'ont pas de droit de vote. Les actions ordinaires de catégorie B et de catégorie C peuvent être converties automatiquement en actions ordinaires de catégorie A lors d'une vente publique de titres ou d'une vente de liquidité de la Société (un « événement de liquidité »).

Information sur le résultat par action

	28 janvier 2017	30 janvier 2016
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires de catégorie A et de catégorie B en circulation	195 949 294	195 743 937
Options d'achat d'actions	257 663	—
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires de catégorie A et de catégorie B en circulation après dilution	<u>196 206 957</u>	<u>195 743 937</u>
	28 janvier 2017	30 janvier 2016
Bénéfice net (perte nette)	8 185 \$	(3 478)\$
Bénéfice (perte) par action de base et dilué(e)	<u>0,04 \$</u>	<u>(0,02)\$</u>

Pour la période de 52 semaines close le 28 janvier 2017, 7 829 757 options liées au rendement (2 104 773 au 30 janvier 2016) n'ont pas été prises en compte dans le calcul du résultat par action de base ou dilué puisque les conditions requises pour convertir ces options en actions n'avaient pas été remplies. Il y a lieu de consulter la note 12 pour obtenir plus d'information concernant ces options.

12. Rémunération fondée sur des actions

La Société offre un régime d'options d'achat d'actions (le « régime ») qui permet à certains principaux dirigeants d'acheter des actions ordinaires de catégorie C de la Société. Le régime offre à la fois des options liées à l'écoulement du temps et des options liées au rendement. Les options liées à l'écoulement du temps sont acquises sur une période pouvant aller jusqu'à cinq ans. Les options liées au rendement sont acquises et deviennent exerçables à la survenance d'événements de liquidité par les actionnaires majoritaires d'un certain taux de rendement interne. Les options attribuées ont une durée de vie contractuelle de 10 ans.

Le nombre maximum d'options d'achat d'actions pouvant être attribuées dans le cadre du régime est de 14 733 715 actions ordinaires de catégorie C de la Société.

Le tableau suivant présente un sommaire des activités relatives au régime d'options d'achat d'actions de la Société :

	28 janvier 2017		30 janvier 2016	
	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré
Options en circulation à l'ouverture de la période	3 157 160	1,00 \$	3 157 160	1,00 \$
Attribuées	8 587 475	1,03	—	1,00
Options en circulation à la clôture de la période	<u>11 744 635</u>	<u>1,02</u>	<u>3 157 160</u>	<u>1,00</u>
	Options en circulation		Options exerçables	
	Nombre d'options non acquises	Durée de vie contractuelle résiduelle moyenne pondérée (en années)	Nombre d'options exerçables	Durée de vie contractuelle résiduelle moyenne pondérée (en années)
Fourchette des prix d'exercice				
1,00 \$ – 1,15 \$	11 534 158	9,1	210 477	9,0

La juste valeur des options liées à l'écoulement du temps est estimée à la date d'attribution au moyen du modèle de Black Scholes selon les hypothèses utilisées qui suivent :

Volatilité attendue	32 % – 35 %
Prix de l'action à la date d'attribution	1,00 \$
Prix d'exercice	1,00 \$ – 1,15 \$
Taux d'intérêt sans risque	0,6 % – 1,3 %
Durée attendue	5,5 ans

Le calcul de la volatilité attendue a été basé sur la volatilité historique de sociétés comparables provenant d'un groupe de référence du même secteur. La durée de vie estimée a été déterminée par la direction en fonction de certains facteurs comme les modalités d'acquisition, le comportement d'exercice et la durée contractuelle des options.

La charge totale au titre de la rémunération pour la période est de 474 \$ (9 \$ au 30 janvier 2016) et est comptabilisée dans les frais de vente et charges générales et administratives ainsi qu'une augmentation correspondante du surplus d'apport.

La juste valeur des attributions fondées sur la performance est déterminée au moyen de techniques d'évaluation acceptables composées principalement de l'approche par le résultat pour l'estimation de la valeur des capitaux propres de la Société et de la méthode du treillis binomial pour l'évaluation des attributions fondées sur la performance. Ces techniques d'évaluation intègrent les estimations des flux de trésorerie actualisés ainsi que d'autres hypothèses clés. Les hypothèses pour estimer les flux de trésorerie actualisés comprennent, entre autres, les taux de croissance des produits et des charges d'exploitation, le taux de croissance de la valeur finale, le taux d'actualisation, les dépenses d'investissement et les niveaux du fonds de roulement. Ces hypothèses sont conformes à celles utilisées par la Société lors du test de dépréciation annuel. Les autres hypothèses clés comprennent notamment la probabilité de la survenance d'un événement de liquidité et la distribution progressive, un taux de distribution attendu de 0 %, un taux d'actualisation sans risque fondé sur une obligation du gouvernement du Canada pour une période correspondant à la durée de vie attendue des attributions, et une volatilité présumée concernant la volatilité historique de sociétés comparables provenant d'un groupe de référence du même secteur.

La juste valeur des options attribuées au cours de la période close le 28 janvier 2017 variait entre 0,16 \$ et 0,39 \$ par option.

13. Gestion des risques financiers

La Société est exposée aux risques suivants en raison de l'utilisation qu'elle fait des instruments financiers :

a) *Risque de liquidité*

Le risque de liquidité est le risque que la Société éprouve des difficultés à honorer des engagements liés à ses passifs financiers. La Société prépare ses flux de trésorerie prévisionnels afin de s'assurer qu'elle détient suffisamment de fonds pour ses activités d'exploitation et qu'elle a accès à ses facilités d'emprunt pour respecter ses obligations financières.

La Société dispose de facilités de crédit, comme il est mentionné à la note 10, qui lui permet d'accéder à des fonds pour les activités d'exploitation.

Les échéances contractuelles des passifs financiers courants et à long terme de la Société au 28 janvier 2017, compte non tenu des flux de trésorerie d'intérêts, se présentent comme suit :

	Valeur comptable	Flux de trésorerie contractuels	Durée résiduelle jusqu'à l'échéance			
			Moins de un an	1 an à 3 ans	3 à 5 ans	Plus de 5 ans
Créiteurs et charges à payer	16 448 \$	16 448 \$	16 448 \$	— \$	— \$	— \$
Dettes à long terme	104 459	106 838	5 550	15 956	85 332	—
Obligation en vertu de contrats de location-financement	456	472	—	385	87	—
	<u>121 363 \$</u>	<u>123 758 \$</u>	<u>21 998 \$</u>	<u>16 341 \$</u>	<u>85 419 \$</u>	<u>— \$</u>

b) *Risque de change*

La Société achète une quantité importante de marchandises en dollars américains et, par conséquent, une volatilité importante du dollar américain par rapport au dollar canadien peut avoir des répercussions sur la marge brute de la Société.

c) *Risque de taux d'intérêt*

Les fluctuations du marché à l'égard des taux d'intérêt se répercutent sur le résultat de la Société en ce qui concerne les emprunts en trésorerie aux termes de ses facilités de crédit. Une variation de un point de pourcentage du taux d'intérêt applicable aurait fait augmenter le résultat net avant impôt de 1 068 \$ pour la période. Un affaiblissement du taux d'intérêt applicable au 28 janvier 2017 aurait eu un effet égal mais opposé, toujours en partant de l'hypothèse que toutes les autres variables demeurent constantes.

d) *Risque de crédit*

Le risque de crédit s'entend du risque d'une perte inattendue attribuable au fait qu'un client ou une contrepartie à un instrument financier manque à ses obligations contractuelles. Les instruments financiers de la Société qui sont exposés à des concentrations du risque de crédit sont essentiellement constitués de la trésorerie et de la trésorerie soumise à des restrictions et des débiteurs. La Société atténue son exposition au risque de crédit à l'égard de la trésorerie et des équivalents de trésorerie en traitant avec des institutions financières canadiennes. Les débiteurs de la Société consistent essentiellement en des montants à recevoir des partenaires du groupe sectoriel Partenaires et autres, qui sont réglés au cours du premier trimestre de l'exercice suivant.

Au 28 janvier 2017, l'exposition maximale de la Société au risque de crédit à l'égard de ces instruments financiers s'établissait comme suit :

Prêt	520 \$
Débiteurs	<u>4 946</u>
	<u>5 466 \$</u>

e) Gestion du capital

La Société gère son capital et sa structure de capital avec l'objectif de détenir suffisamment de liquidités pour répondre à ses obligations financières et pour mettre en œuvre ses plans stratégiques. La Société considère le BAIIA comme étant une mesure de sa capacité à assurer le service de sa dette et à respecter ses autres obligations financières à mesure qu'elles sont exigibles.

Le BAIIA est défini comme suit :

	<u>28 janvier 2017</u>	<u>30 janvier 2016</u>
Bénéfice net (perte nette)	8 185 \$	(3 478)\$
Rajouter		
Charges d'intérêts	6 112	1 256
Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat	3 366	(910)
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	9 803	1 687
BAIIA	<u>27 466 \$</u>	<u>(1 445)\$</u>

Les facilités de crédit de la Société permettent certains ajustements au BAIIA à des fins de conformité aux clauses restrictives. Pour cette raison, le BAIIA ajusté est établi comme suit :

	<u>28 janvier 2017</u>	<u>30 janvier 2016</u>
BAIIA	27 466 \$	(1 445)\$
Ajouter		
Coûts de transaction résultant de l'acquisition d'entreprises	315	3 704
Amortissement des éléments hors trésorerie provenant de l'acquisition d'entreprises	6 912	11 260
Autres	6 885	547
Déduire		
Charges locatives différées	—	231
BAIIA ajusté	<u>41 578 \$</u>	<u>13 835 \$</u>

Les facilités bancaires existantes de la Société comportent d'importantes clauses restrictives de nature financière et non financière. La principale clause restrictive de nature financière comprend un ratio de la dette consolidée sur le BAIIA ajusté, un ratio de la dette totale sur le BAIIA ajusté et un ratio de couverture des frais fixes. Au 28 janvier 2017, la Société respectait ses clauses restrictives.

14. Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat

La charge (le recouvrement) d'impôt sur le résultat de la Société se compose des éléments suivants :

	<u>28 janvier 2017</u>	<u>30 janvier 2016</u>
Charge d'impôt sur le résultat exigible	4 143 \$	1 927 \$
Recouvrement d'impôt sur le résultat différé		
Naissance et renversement des différences temporaires	(777)	(2 837)
Total de la charge (du recouvrement) d'impôt sur le résultat	<u>3 366 \$</u>	<u>(910)\$</u>

Le taux d'impôt effectif de la Société figurant à l'état consolidé du résultat net et du résultat global est comptabilisé à un taux qui diffère du taux d'impôt de base combiné fédéral et provincial canadien prévu par la loi pour les raisons suivantes :

	<u>28 janvier 2017</u>	<u>30 janvier 2016</u>
Taux d'impôt moyen fédéral et provincial de base combiné prévu par la loi	26,7 %	26,5 %
Solde du capital admissible non déductible	2,4 %	(5,6)%
Autres	—	(0,2)%
Taux d'impôt effectif	29,1 %	20,7 %

Variation du solde des passifs d'impôt différé :

	<u>Au 14 octobre 2015</u>	<u>En raison de l'acquisition</u>	<u>Charge (recouvrement)</u>	<u>Au 30 janvier 2016</u>
Stocks	— \$	4 482 \$	(2 943)\$	1 539 \$
Coûts d'acquisition	—	—	(16)	(16)
Charges locatives différées	—	—	62	62
Immobilisations corporelles	—	—	45	45
Immobilisations incorporelles et goodwill	—	15 477	15	15 492
	<u>— \$</u>	<u>19 959 \$</u>	<u>(2 837)\$</u>	<u>17 122 \$</u>

	<u>Au 31 janvier 2016</u>	<u>Ajustement d'évaluation pour tenir compte de l'ajustement du prix d'achat provisoire</u>	<u>Charge (recouvrement)</u>	<u>Au 28 janvier 2017</u>
Stocks	1 539 \$	— \$	(1 539)\$	— \$
Coûts d'acquisition	(16)	—	(57)	(73)
Charges locatives différées	62	—	(437)	(375)
Immobilisations corporelles	45	2 279	(741)	1 583
Immobilisations incorporelles et goodwill	15 492	2 624	1 997	20 113
	<u>17 122 \$</u>	<u>4 903 \$</u>	<u>(777)\$</u>	<u>21 248 \$</u>

15. Engagements et éventualités

a) Engagements

La Société loue différents locaux pour ses magasins et pour un bureau principal, un entrepôt de distribution, une installation de fabrication ainsi que du matériel en vertu de contrats de location simple non résiliables. Les contrats de location sont classés comme des contrats de location simple puisqu'il n'y a aucun transfert des risques et des avantages inhérents à la propriété. De plus, la Société loue du matériel aux points de vente en vertu de contrats de location-financement non résiliables.

Les contrats de location sont assortis de conditions et de clauses d'indexation ainsi que de droits de renouvellement variables. Les paiements minimaux versés aux termes d'un contrat de location sont comptabilisés selon le mode linéaire. Les contrats de location ont généralement une durée maximale de 10 ans et comportent une option de renouvellement d'au plus 5 ans, s'il y a lieu. La majeure partie des contrats de location de biens immobiliers sont des contrats de location nets qui requièrent des paiements supplémentaires pour couvrir le coût des assurances, les taxes et les frais pour l'entretien des aires communes et pour les services publics. Les versements des loyers de base aux termes des contrats de location simple non résiliables doivent être effectués à la clôture d'une année civile, comme suit :

2018	23 695 \$
2019	21 153
2020	19 223
2021	16 436
2022	13 286
Par la suite	36 338
	<u>130 131 \$</u>

b) Éventualités

Dans le cours normal de ses activités, la Société fait l'objet, de temps à autre, de diverses poursuites et réclamations. Selon la direction, ces poursuites et réclamations sont adéquatement couvertes par les assurances, et si elles ne le sont pas, les résultats qui en découlent ne devraient pas avoir d'incidence importante sur la situation financière de la Société.

16. Charges liées au personnel

	<u>28 janvier 2017</u>	<u>30 janvier 2016</u>
Salaires	45 776 \$	8 096 \$
Avantages et autres	9 686	1 987
	<u>55 462 \$</u>	<u>10 083 \$</u>

17. Transactions entre parties liées

Les parties liées de la Société sont composées des principaux dirigeants et des actionnaires de la Société, y compris d'autres entités sous contrôle conjoint. Des fonds de placement gérés par Searchlight Capital Partners, L.P. (« Searchlight Capital ») détiennent en propriété véritable environ 79,4 % du total des actions en circulation de la Société. Les principaux dirigeants détiennent environ 0,6 % du total des actions en circulation de la Société. Le pourcentage restant de 20 % des actions de la Société est détenu par les actionnaires d'une société anciennement connue sous la dénomination de Roots Canada Ltd. par l'intermédiaire de leurs entités en propriété exclusive (les « fondateurs »). Toutes les transactions décrites ci-après sont effectuées dans le cours normal des activités et ont été comptabilisées à leur valeur d'échange.

a) Transactions avec les actionnaires

En 2015, conjointement à l'acquisition d'entreprises, la Société a émis 156 595 150 actions ordinaires de catégorie A à des fonds de placement gérés par Searchlight Capital au prix de 1 \$ l'action. De plus, la Société a émis 39 148 787 actions ordinaires de catégorie B à Roots Canada Ltd. et ses sociétés liées.

Pour son centre de distribution et son installation de fabrication, la Société loue le bâtiment auprès d'entreprises qui sont sous le contrôle conjoint des fondateurs et qui font partie du conseil d'administration. Les charges locatives afférentes à ces immeubles se sont élevées à 796 \$ pour la période de 52 semaines close le 28 janvier 2017 (129 \$ au 30 janvier 2016). À la clôture de la période, la Société avait des lettres de crédit en cours de 410 \$ pour des entreprises qui sont sous le contrôle conjoint des fondateurs et qui font partie du conseil d'administration.

En outre, en vertu d'une convention de consultation entre la Société et les fondateurs, les fondateurs et leurs conjoints ont droit à des honoraires de consultation, à des allocations vestimentaires et au remboursement de certains déplacements, repas et frais relatifs au téléphone. Les honoraires de consultation et les autres remboursements pour la période de 52 semaines close le 28 janvier 2017 ont totalisé 715 \$ (381 \$ au 30 janvier 2016).

La Société a versé 1 000 \$ (néant au 30 janvier 2016) en frais de surveillance à Searchlight Capital. De plus, la Société a payé 60 \$ (néant au 30 janvier 2016) pour rembourser des frais et débours à Searchlight Capital engagés au cours de la période pour des questions concernant la Société.

b) Transactions avec des principaux dirigeants

Les principaux dirigeants de la Société comprennent les membres du conseil d'administration, de même que les membres de l'équipe de direction de la Société. La rémunération des principaux dirigeants comprend les éléments suivants :

	<u>28 janvier 2017</u>	<u>30 janvier 2016</u>
Salaires, avantages sociaux, primes et honoraires de consultation	4 393 \$	202 \$
Rémunération fondée sur des actions	474	9
	<u>4 867 \$</u>	<u>211 \$</u>

En avril 2016, la Société a émis 250 000 actions ordinaires de catégorie A à un membre de l'équipe de direction de la Société.

En février 2016, un membre de l'équipe direction de la Société a acheté 1 000 000 d'actions ordinaires de catégorie A de fonds de placement gérés par Searchlight Capital au prix de 1 \$ l'action. L'achat a été effectué au moyen d'un paiement en trésorerie de 500 \$ et d'un emprunt de 500 \$ à la Société. L'emprunt de 500 \$ à la Société sera remboursé selon ce qui survient en premier entre la date correspondant à six ans après la date de l'emprunt et celle de la survenance d'un événement de liquidité tel qu'il a été décrit à la note 11. Les intérêts courus au taux de 4 % par année seront payables au commencement de chaque année civile après la date de l'emprunt. Les intérêts impayés peuvent être considérés comme payés en augmentant le principal restant dû. Au 28 janvier 2017, l'encours de l'emprunt s'établissait à 520 \$.

18. Événements postérieurs à la date de clôture

a) *Distributions*

Après le 28 janvier 2017, le conseil d'administration a approuvé la déclaration de 20 000 \$ de distributions aux porteurs des actions ordinaires de catégorie A et de catégorie B. Les distributions seront versées en mai 2017.

b) *Modification de la dette*

Le 19 avril 2017, la Société a modifié sa convention de crédit garanti existante avec un consortium de prêteurs afin d'augmenter sa capacité d'emprunt aux termes de l'emprunt renouvelable d'au plus 50 000 \$, moins la facilité de crédit-relais d'un montant global de 10 000 \$. La fourchette des marges applicables aux termes du crédit d'emprunt renouvelable et de l'emprunt à terme a été modifiée et est de 1,75 % à 4,25 %.

Le 6 septembre 2017, la Société a procédé à une deuxième modification de sa convention de crédit afin de proroger la date d'échéance au cinquième anniversaire de la nouvelle date d'entrée en vigueur. La fourchette des marges applicables aux termes du crédit d'emprunt renouvelable et de l'emprunt à terme a été modifiée et est de 1,00 % à 3,25 %.

c) *Options d'achat d'actions*

Le 7 juin 2017, la Société a adopté un nouveau régime d'options à l'intention des employés (le « régime d'options ») et a modifié et mis à jour le régime pour mettre sur pied un nouveau régime incitatif à base d'actions (le « régime incitatif »). Le régime d'options permet aux employés admissibles d'obtenir des options liées à l'écoulement du temps qui commencent à être acquises, et pour une période de trois ans, selon ce qui survient en premier entre les dates suivantes : à compter du 8^e anniversaire suivant la date d'attribution et à compter du premier anniversaire suivant une vente publique. Les options ont une durée de vie contractuelle de 11 ans.

Le régime incitatif permet aux employés admissibles d'obtenir des unités d'actions temporairement inaccessibles (les « UATI ») à l'égard des actions ordinaires de catégorie C de la Société. La juste valeur des UATI est calculée à la date d'attribution selon la valeur du marché des actions ordinaires de catégorie C de la Société.

La Société a attribué 2 325 000 options d'achat d'actions et 74 627 UATI dans le cadre du régime d'options.

d) *Premier appel public à l'épargne*

Le 18 octobre 2017, la Société a conclu une convention de prise ferme visant le placement d'un total de 16 667 000 actions ordinaires de la Société aux termes d'un premier appel public à l'épargne (le « placement ») à un prix de 12,00 \$ par action (compte non tenu de toute option de surallocation). La Société ne tirera aucun produit du placement.

Immédiatement avant la clôture du placement, toutes les actions de catégorie B en circulation seront automatiquement converties en actions de catégorie A, à raison de une pour une. Immédiatement après, le capital-actions de la Société sera modifié afin qu'il soit composé d'un nombre illimité d'actions ordinaires et d'un nombre illimité d'actions privilégiées. Chaque action de catégorie A sera échangée contre une action ordinaire.

En outre, toutes les actions ordinaires émises et en circulation seront regroupées à raison de une pour 0,214193 et chaque option et chaque UAI visant l'achat d'actions de catégorie C en vertu du régime et du régime d'options seront échangées à raison de une pour 0,214193 et seront exerçables à un prix d'exercice post-regroupement.

États financiers consolidés
(en dollars canadiens)

ROOTS CANADA LTD.

Pour la période allant du 1^{er} février 2015 au 30 novembre 2015 et
la période de 52 semaines close le 31 janvier 2015



KPMG s.r.l./s.e.n.c.r.l.
Vaughan Metropolitan Centre
100 New Park Place, Suite 1400
Vaughan (Ontario) L4K 0J3
Canada
Téléphone 905-265-5900
Télécopieur 905-265-6390

RAPPORT DES AUDITEURS INDÉPENDANTS

Aux actionnaires de
ROOTS CANADA LTD.

Nous avons effectué l'audit des états financiers consolidés ci-joints de Roots Canada Ltd., qui comprennent les états consolidés de la situation financière au 30 novembre 2015 et au 31 janvier 2015, les états consolidés du résultat net et du résultat global, les états consolidés des variations des capitaux propres et les tableaux consolidés des flux de trésorerie pour la période allant du 1^{er} février 2015 au 30 novembre 2015 et la période de 52 semaines close le 31 janvier 2015, ainsi que les notes, qui comprennent un résumé des principales méthodes comptables et d'autres informations explicatives.

Responsabilité de la direction pour les états financiers consolidés

La direction est responsable de la préparation et de la présentation fidèle de ces états financiers consolidés conformément aux Normes internationales d'information financière (IFRS), ainsi que du contrôle interne qu'elle considère comme nécessaire pour permettre la préparation d'états financiers consolidés exempts d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs.

Responsabilité des auditeurs

Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur les états financiers consolidés, sur la base de nos audits. Nous avons effectué nos audits selon les normes d'audit généralement reconnues du Canada. Ces normes requièrent que nous nous conformions aux règles de déontologie et que nous planifions et réalisons l'audit de façon à obtenir l'assurance raisonnable que les états financiers consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives.

Un audit implique la mise en œuvre de procédures en vue de recueillir des éléments probants concernant les montants et les informations fournis dans les états financiers consolidés. Le choix des procédures relève de notre jugement, et notamment de notre évaluation des risques que les états financiers consolidés comportent des anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs. Dans l'évaluation de ces risques, nous prenons en considération le contrôle interne de l'entité portant sur la préparation et la présentation fidèle des états financiers consolidés afin de concevoir des procédures d'audit appropriées aux circonstances, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité du contrôle interne de l'entité. Un audit comporte également l'appréciation du caractère approprié des méthodes comptables retenues et du caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, de même que l'appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers consolidés.

Nous estimons que les éléments probants que nous avons obtenus dans le cadre de nos audits sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion d'audit.

KPMG s.r.l./s.e.n.c.r.l. est une société canadienne à responsabilité limitée et un cabinet membre du réseau KPMG de cabinets indépendants affiliés à KPMG International Coopérative (« KPMG International »), entité suisse.
KPMG Canada fournit des services à KPMG s.r.l./s.e.n.c.r.l.



Opinion

À notre avis, les états financiers consolidés donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière consolidée de Roots Canada Ltd. au 30 novembre 2015 et au 31 janvier 2015, ainsi que de sa performance financière consolidée et de ses flux de trésorerie consolidés pour la période allant du 1^{er} février 2015 au 30 novembre 2015 et la période de 52 semaines close le 31 janvier 2015, conformément aux Normes internationales d'information financière (IFRS).

Comptables professionnels agréés, experts-comptables autorisés

KPMG S.R.L. / S.ENCRL.

Le 18 octobre 2017
Vaughan, Canada

ROOTS CANADA LTD.

ÉTATS CONSOLIDÉS DE LA SITUATION FINANCIÈRE
(en milliers de dollars canadiens, sauf les montants par action)
Au 30 novembre 2015 et au 31 janvier 2015

	<u>Note</u>	<u>30 novembre 2015</u>	<u>31 janvier 2015</u>
Actifs			
Actifs courants			
Trésorerie et équivalents de trésorerie	3	18 348 \$	30 479 \$
Débiteurs		4 257	3 634
Stocks	4	45 767	24 981
Charges payées d'avance		<u>1 856</u>	<u>1 186</u>
Total des actifs courants		70 228	60 280
Actifs non courants			
Immobilisations corporelles	5	<u>24 238</u>	<u>23 670</u>
Total des actifs non courants		<u>24 238</u>	<u>23 670</u>
Total des actifs		<u><u>94 466 \$</u></u>	<u><u>83 950 \$</u></u>
Passifs et capitaux propres			
Passifs courants			
Créditeurs et charges à payer		17 246 \$	14 624 \$
Produits différés		1 901	2 292
Impôt sur le résultat à payer	8	10 733	11 427
Montant à verser à des parties liées	10	<u>16 298</u>	<u>16 734</u>
Total des passifs courants		46 178	45 077
Passifs non courants			
Passif d'impôt différé	8	1 712	1 919
Charges locatives différées		<u>2 348</u>	<u>2 643</u>
Total des passifs non courants		<u>4 060</u>	<u>4 562</u>
Total des passifs		50 238	49 639
Capitaux propres			
Actions ordinaires (autorisées et émises : 1 000 100 actions)		3 000	3 000
Résultats non distribués		<u>41 228</u>	<u>31 311</u>
Total des capitaux propres		<u>44 228</u>	<u>34 311</u>
Total des passifs et des capitaux propres		<u><u>94 466 \$</u></u>	<u><u>83 950 \$</u></u>
Engagements et éventualités	9		
Événements postérieurs à la date de clôture	12		

Au nom du conseil :

Erol Uzumeri, administrateur

Eric Zinterhofer, administrateur

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

ROOTS CANADA LTD.

ÉTATS CONSOLIDÉS DU RÉSULTAT NET ET DU RÉSULTAT GLOBAL

(en milliers de dollars canadiens, sauf les montants par action)
 Pour la période allant du 1^{er} février 2015 au 30 novembre 2015 et
 la période de 52 semaines close le 31 janvier 2015

	<u>Note</u>	<u>30 novembre 2015</u>	<u>31 janvier 2015</u>
Chiffre d'affaires		194 804 \$	217 302 \$
Coût des ventes	4	<u>89 172</u>	<u>94 272</u>
Marge brute		105 632	123 030
Frais de vente et charges générales et administratives		<u>89 320</u>	<u>94 768</u>
Bénéfice avant les charges d'intérêts et la charge d'impôt sur le résultat		16 312	28 262
Charges d'intérêts		<u>1 224</u>	<u>2 118</u>
Bénéfice avant la charge d'impôt sur le résultat		15 088	26 144
Charge d'impôt sur le résultat	8	<u>3 871</u>	<u>6 766</u>
Bénéfice net et résultat global		<u>11 217 \$</u>	<u>19 378 \$</u>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation		<u>1 000 100</u>	<u>1 000 100</u>
Résultat de base par action		<u>11,22 \$</u>	<u>19,38 \$</u>

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

ROOTS CANADA LTD.

ÉTATS CONSOLIDÉS DES VARIATIONS DES CAPITAUX PROPRES

(en milliers de dollars canadiens, sauf les montants par action)
 Pour la période allant du 1^{er} février 2015 au 30 novembre 2015 et
 la période de 52 semaines close le 31 janvier 2015

	<u>Capital social</u>	<u>Résultats non distribués</u>	<u>Total</u>
Solde au 1 ^{er} février 2015	3 000 \$	31 311 \$	34 311 \$
Bénéfice net et résultat global	—	11 217	11 217
Dividendes	—	(1 300)	(1 300)
Solde au 30 novembre 2015	<u>3 000 \$</u>	<u>41 228 \$</u>	<u>44 228 \$</u>

	<u>Capital social</u>	<u>Résultats non distribués</u>	<u>Total</u>
Solde au 2 février 2014	3 000 \$	11 933 \$	14 933 \$
Bénéfice net et résultat global	—	19 378	19 378
Solde au 31 janvier 2015	<u>3 000 \$</u>	<u>31 311 \$</u>	<u>34 311 \$</u>

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

ROOTS CANADA LTD.

TABLEAUX CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

(en milliers de dollars canadiens, sauf les montants par action)
 Pour la période allant du 1^{er} février 2015 au 30 novembre 2015 et
 la période de 52 semaines close le 31 janvier 2015

	<u>30 novembre</u> <u>2015</u>	<u>31 janvier</u> <u>2015</u>
Flux de trésorerie liés aux activités suivantes :		
Activités d'exploitation		
Bénéfice net	11 217 \$	19 378 \$
Éléments sans effet sur la trésorerie		
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	4 439	6 560
Perte résultant de la sortie	—	322
Charges locatives différées	(508)	(947)
Charges d'intérêts	1 224	2 118
Charge d'impôt sur le résultat	3 871	6 766
Intérêts payés	(1 224)	(1 947)
Impôt payé	(4 772)	(886)
Variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement d'exploitation		
Débiteurs	(623)	(859)
Stocks	(20 786)	1 221
Charges payées d'avance	(670)	(278)
Créditeurs et charges à payer	2 622	(1 091)
Produits différés	(391)	917
	<u>(5 601)</u>	<u>31 274</u>
Activités de financement		
Remboursement sur la dette à long terme	—	(15 114)
Dividendes versés	(1 300)	—
Remboursement (prélèvement) lié aux parties liées	(436)	789
	<u>(1 736)</u>	<u>(14 325)</u>
Activités d'investissement		
Entrées d'immobilisations corporelles	(5 007)	(5 586)
Remises accordées aux locataires reçues	213	813
	<u>(4 794)</u>	<u>(4 773)</u>
Augmentation (diminution) de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	(12 131)	12 176
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de la période	<u>30 479</u>	<u>18 303</u>
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de la période	<u>18 348 \$</u>	<u>30 479 \$</u>

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

ROOTS CANADA LTD.

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

(en milliers de dollars canadiens, sauf les montants par action)

Pour la période allant du 1^{er} février 2015 au 30 novembre 2015 et
la période de 52 semaines close le 31 janvier 2015

Roots Canada Ltd. est une société domiciliée au Canada. Le siège social de la Société est situé au 1400, Castlefield Avenue, Toronto (Ontario) M6B 4C4. Roots Canada Ltd. et ses filiales sont appelées, conjointement, la « Société » ou « Roots Canada Ltd. » dans les présents états financiers consolidés.

La Société est une marque canadienne emblématique bénéficiant d'un riche patrimoine et d'une gamme étoffée de vêtements, d'articles de cuir, d'accessoires et de chaussures de haute qualité.

Les commerces de détail de la Société sont situés au Canada et aux États-Unis et les commerces de détail exploités par des partenaires sont situés en Chine et à Taiwan.

1. Base d'établissement

a) *Exercice*

L'exercice de la Société est habituellement d'une durée de 52 ou de 53 semaines et se termine aux alentours du dernier samedi de janvier de chaque année.

Les présents états financiers annuels comprennent les résultats d'exploitation du 1^{er} février 2015 au 30 novembre 2015. Au 1^{er} décembre 2015, la Société a vendu certains de ses actifs et de ses passifs à Roots Corporation et, dans les faits, a cessé ses activités à cette date. La période comparative comprend les résultats d'exploitation de la période de 52 semaines close le 31 janvier 2015.

b) *Déclaration de conformité*

Les états financiers consolidés ont été établis conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS »), publiées par l'International Accounting Standards Board (« IASB »), et selon des méthodes comptables qui y sont décrites.

La publication des états financiers consolidés a été approuvée par le conseil d'administration de Roots Corporation en date du 17 octobre 2017.

c) *Base d'évaluation*

Les états financiers consolidés ont été établis sur la base du coût historique.

Les principales méthodes comptables énoncées ci-dessous ont été appliquées d'une manière uniforme dans le cadre de la préparation des états financiers consolidés pour les périodes présentées.

d) *Monnaie fonctionnelle*

Ces états financiers consolidés sont présentés en dollars canadiens, soit la monnaie fonctionnelle de la Société. À moins d'indication contraire, toutes les informations financières présentées en dollars canadiens ont été arrondies au millier de dollars près.

e) *Méthode de consolidation*

Les présents états financiers consolidés comprennent les comptes de Roots Canada Ltd. et de ses filiales en propriété exclusive, Roots Canada Inc., Roots U.S.A. Inc., Roots America L.P. et Roots International Ltd. Il y a contrôle d'une entité lorsque la Société a le pouvoir de diriger les activités pertinentes d'une entité, qu'elle est exposée ou a droit aux rendements variables en raison de son engagement auprès de l'entité et qu'elle a la possibilité d'exercer son pouvoir pour avoir une incidence sur ses rendements.

Les transactions et les soldes entre la Société et ses entités consolidées ont été éliminés à la consolidation.

f) *Utilisation d'estimations et recours au jugement*

L'établissement d'états financiers consolidés conformes 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, des passifs, des produits et des charges. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations.

Les estimations et les hypothèses sous-jacentes sont passées en revue régulièrement. Toute révision des estimations comptables est constatée dans l'exercice au cours duquel les estimations sont révisées ainsi que dans les exercices futurs touchés par ces révisions.

i) Évaluation des stocks

Les stocks sont évalués au plus faible du coût moyen, selon la méthode du prix de détail, et de la valeur nette de réalisation, ce qui exige de la Société qu'elle utilise des estimations relativement aux fluctuations des freintes de stocks, aux prix de détail futurs, au taux de vente futur de nos parts, aux variations saisonnières et aux coûts qui doivent être engagés pour écouler les stocks. La Société comptabilise une réduction de la valeur des stocks afin de refléter les meilleures estimations de la direction de la valeur de réalisation nette des stocks en fonction des facteurs décrits ci-dessus.

ii) Dépréciation d'actifs non financiers

La Société doit exercer un jugement pour constituer les groupes d'actifs qui serviront à déterminer les unités génératrices de trésorerie (les « UGT ») aux fins du test de dépréciation des immobilisations corporelles liées aux magasins. Elle doit aussi faire preuve de jugement pour distinguer les groupes d'UGT appropriés afin de déterminer à quel niveau les actifs non liés aux magasins doivent faire l'objet de tests de dépréciation, y compris les immobilisations incorporelles et le goodwill. La Société a déterminé que chaque magasin constituait une UGT distincte aux fins du test de dépréciation des immobilisations corporelles. Aux fins des actifs non financiers non liés aux magasins, les UGT sont regroupées au plus bas niveau auquel ces actifs font l'objet d'une surveillance à des fins de gestion interne ou au plus bas niveau auquel les entrées de trésorerie sont générées. De plus, la direction fait appel à son jugement afin de déceler tout indice de dépréciation qui nécessiterait la réalisation d'un test de dépréciation.

Lors de l'établissement de la valeur recouvrable, qui correspond à la valeur la plus élevée entre la valeur d'utilité et la juste valeur diminuée des coûts de la vente d'une UGT ou d'un groupe d'UGT, plusieurs estimations sont utilisées. La valeur d'utilité est déterminée en fonction des meilleures estimations de la direction en ce qui a trait aux prévisions à l'égard du chiffre d'affaires, de la marge bénéficiaire brute et des bénéfices, lesquelles ont été ajustées au moyen d'une estimation du coût du capital moyen pondéré avant impôt du secteur ajustée pour tenir compte du profil de risque estimé de la Société.

iii) Droits abandonnés liés aux cartes-cadeaux

La Société comptabilise les produits tirés des cartes cadeaux inutilisées (les « droits abandonnés liés aux cartes-cadeaux ») s'il est peu probable que la carte cadeau soit utilisée par le client. La Société estime son taux moyen de droits abandonnés liés aux cartes-cadeaux en fonction des taux d'encaissement historiques. Les produits qui en résultent sont comptabilisés sur la période estimée d'encaissement en fonction des informations historiques sur les tendances d'utilisation à partir du moment où la carte-cadeau est émise.

2. Principales méthodes comptables

Les méthodes comptables énoncées ci-dessous ont été appliquées d'une manière uniforme à toutes les périodes présentées dans ces états financiers consolidés, à moins d'indication contraire.

Les méthodes comptables ont été appliquées d'une manière uniforme par les entités de la Société.

a) Monnaie étrangère

Les actifs et passifs monétaires libellés en monnaie étrangère à la date de clôture sont convertis dans la monnaie fonctionnelle au cours de change en vigueur à cette date. Les autres éléments non monétaires à l'état consolidé de la situation financière libellés en monnaie étrangère sont convertis en dollars canadiens selon le cours de change en vigueur à la date à laquelle les diverses transactions ont lieu. Les produits et charges libellés en monnaie étrangère sont convertis en dollars canadiens au cours de change moyen en vigueur au cours de la période. Les gains ou les pertes découlant de la conversion des monnaies étrangères sont pris en compte dans le calcul du bénéfice net de la période et du résultat global.

b) Comptabilisation des produits

Les produits comprennent les ventes aux clients dans les magasins de détail exploités par la Société ou les ventes générées par le cybercommerce. Les ventes aux clients dans les magasins de détail sont comptabilisées au moment de l'achat, déduction faite d'une provision pour retours. Les ventes en ligne aux clients sont comptabilisées au moment de la livraison, déduction faite d'une provision pour retours. La provision pour retours est estimée en fonction du taux de retour des 12 derniers mois des magasins de détail et des ventes en ligne, respectivement.

Les produits comprennent également les ventes à notre partenaire international et aux autres entreprises clientes de la Société, lesquelles sont comptabilisées au moment de l'expédition ou de la réception, selon les modalités contractuelles propres à chaque client. Notre partenaire international et nos partenaires de gros sont, contractuellement, dans l'incapacité de retourner les biens achetés de la Société.

Les produits tirés des redevances sont inclus dans les ventes et sont comptabilisés selon la méthode de la comptabilité d'exercice conformément aux diverses ententes contractuelles, en fonction des résultats financiers présentés par notre partenaire international et d'autres titulaires de licences tiers, et quand le recouvrement est raisonnablement assuré.

La Société vend des cartes-cadeaux aux clients et comptabilise les produits lorsque les cartes-cadeaux sont encaissées. La Société comptabilise également les droits abandonnés liés aux cartes-cadeaux si la probabilité d'utilisation des cartes-cadeaux par le client est considérée comme faible.

Le passif lié aux cartes-cadeaux est comptabilisé dans les produits différés à l'état consolidé de la situation financière.

c) Stocks

Les stocks sont présentés au plus faible du coût moyen, selon la méthode du prix de détail, et de la valeur nette de réalisation. En ce qui concerne les stocks achetés de fournisseurs tiers, les coûts comprennent le coût d'acquisition, les coûts de transport, les taxes à l'importation ainsi que les droits de douane directement engagés pour amener les stocks à l'endroit et dans l'état où ils se trouvent.

En ce qui concerne les stocks fabriqués par la Société, le coût comprend les coûts de la main-d'œuvre directe, des matières premières, de la fabrication et des charges indirectes. Les matières premières sont évaluées au plus faible du coût et de la valeur nette de réalisation. Le coût des matières premières est établi selon la méthode du premier entré, premier sorti.

Les travaux en cours sont évalués au plus faible du coût moyen et de la valeur nette de réalisation.

La Société estime la valeur nette de réalisation comme étant le montant auquel les stocks devraient être vendus, compte tenu des variations des prix de détail attribuables au caractère saisonnier, à l'âge, aux quantités excédentaires, à l'état des stocks, à la nature des stocks et aux coûts variables estimés nécessaires à la réalisation de la vente.

La valeur des stocks est ramenée à la valeur nette de réalisation lorsque la Société estime que le coût des stocks ne pourra être recouvré en raison de leur obsolescence, des dommages qu'ils ont subis ou de la baisse des prix de vente. Lorsque les circonstances qui justifiaient précédemment de déprécier les stocks en dessous du coût n'existent plus, le montant de la dépréciation antérieurement comptabilisée fait l'objet d'une reprise.

d) Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont évaluées au coût diminué du cumul des amortissements et du cumul des pertes de valeur. Le coût comprend les dépenses directement attribuables à l'acquisition de l'actif. Lorsque des parties d'une immobilisation corporelle ont des durées d'utilité différentes, elles sont comptabilisées comme des parties distinctes (principales composantes) des immobilisations corporelles.

L'amortissement est surtout comptabilisé dans les frais de vente et charges générales et administratives à l'état consolidé du résultat net et du résultat global selon la méthode de l'amortissement dégressif sur la durée d'utilité estimée de chaque composante d'un élément des immobilisations incorporelles à partir de la date de leur mise en service. Les modes d'amortissement, les durées d'utilité et les valeurs résiduelles sont réexaminés chaque date de clôture annuelle et ajustés, de manière prospective, au besoin.

Les immobilisations corporelles sont amorties selon le mode dégressif sur leur durée d'utilité estimée pour la période en cours de la manière suivante :

<u>Actif</u>	<u>Mode</u>	<u>Taux</u>
Matériel informatique	Dégressif	30 %
Mobilier et agencements	Dégressif	20 %
Matériel de fabrication	Dégressif	20 %
Logiciels	Linéaire	De 3 ans à 5 ans
Améliorations locatives	Linéaire	Durée du contrat de location d'au plus 10 ans

e) Dépréciation des actifs non financiers

Les actifs à durée d'utilité déterminée sont soumis à un test de dépréciation chaque date de clôture si des événements ou des changements de situation indiquent que la valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable.

Les événements ou changements de circonstances qui pourraient indiquer une perte de valeur comprennent un changement important dans les activités de la Société, un recul important de la performance ou un changement dans les conditions de marché qui pourraient avoir une incidence négative sur la Société.

Une perte de valeur est comptabilisée pour le montant correspondant à l'excédent de la valeur comptable de l'actif sur le montant recouvrable. Aux fins du calcul des valeurs recouvrables, les actifs liés aux magasins sont regroupés aux plus bas niveaux de regroupement pour lesquels il existe des flux de trésorerie qui sont dans une large mesure indépendants, soit une UGT, au niveau du magasin individuel de la Société. La valeur recouvrable d'un actif correspond à la valeur la plus élevée entre sa juste valeur diminuée des coûts de la vente et sa valeur d'utilité (c.-à-d., la valeur actuelle des flux de trésorerie futurs attendus des actifs ou UGT appropriés).

Les actifs de support de la Société ne génèrent pas d'entrées de trésorerie distinctes. S'il existe un indice qu'un actif de support a pu se déprécier, la valeur recouvrable est déterminée pour l'UGT ou le groupe d'UGT auquel l'actif de support appartient.

Les pertes de valeur comptabilisées au cours de périodes antérieures sont évaluées chaque date de clôture, afin de déterminer s'il existe des indications qui confirment que la perte a diminué ou bien qu'elle n'existe plus. Une perte de valeur est reprise s'il y a eu un changement dans les estimations ayant servi à déterminer la valeur recouvrable. Une perte de valeur n'est reprise qu'à concurrence de la valeur comptable de l'actif n'excédant pas la valeur comptable qui aurait été déterminée, après amortissement, si aucune perte de valeur n'avait été comptabilisée.

f) Actifs loués

Les contrats de location sont classés soit comme des contrats de location simple, soit comme des contrats de location-financement selon la nature de la transaction à la date d'entrée en vigueur du contrat de location. Le classement est réévalué si les modalités du contrat de location sont modifiées.

Les contrats de location aux termes desquels la Société n'assume pas une part importante des risques et des avantages inhérents à la propriété sont classés comme des contrats de location simple. Les paiements versés aux termes d'un contrat de location simple sont comptabilisés dans les frais de vente et charges générales et administratives selon le mode linéaire sur la durée du contrat de location. Lorsqu'un contrat de location comporte une clause d'indexation du loyer minimal fixe et prédéterminée, la Société comptabilise les charges locatives connexes sur une base linéaire et, par conséquent, l'écart entre la charge locative comptabilisée et les montants à payer aux termes d'un contrat de location est constaté en tant que loyer différé et inclus à l'état consolidé de la situation financière dans les charges locatives différées.

Les remises accordées aux locataires sont constatées à titre de charges locatives différées et sont amorties en tant que réduction des frais de location sur la durée des contrats de location connexes. Au 30 novembre 2015, tous les contrats de location liés aux locaux de la Société étaient comptabilisés en tant que contrats de location simple.

g) Impôt sur le résultat

La charge d'impôt sur le résultat comprend l'impôt exigible et l'impôt différé. L'impôt exigible et l'impôt différé sont comptabilisés dans le résultat net pour la période, sauf pour les éléments comptabilisés directement dans les capitaux propres ou dans les autres éléments du résultat global.

L'impôt exigible est l'impôt qui devra vraisemblablement être payé ou récupéré au titre du bénéfice imposable ou du résultat net d'une période, d'après les taux d'impôt adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture.

L'impôt différé est comptabilisé au titre des différences temporaires entre les valeurs comptables des actifs et des passifs aux fins de l'information financière et les montants utilisés à des fins fiscales. Aucun impôt différé n'est comptabilisé relativement aux différences temporaires suivantes : la comptabilisation initiale d'actifs ou de passifs dans le cadre d'une transaction qui n'est pas un regroupement d'entreprises et qui ne touche ni le bénéfice (la perte) comptable, ni le bénéfice imposable (la perte fiscale), ainsi que les différences qui se rapportent à des participations dans des filiales ou des entreprises contrôlées conjointement, dans la mesure où il est probable que ces différences ne s'inverseront pas dans un avenir prévisible. En outre, aucun impôt différé n'est comptabilisé au titre des différences temporaires qui résultent de la comptabilisation initiale du goodwill. L'impôt différé est évalué selon les taux d'impôt dont on attend l'application aux différences temporaires lorsque celles-ci s'inverseront, en fonction des lois adoptées ou quasi adoptées à la date de clôture. Les actifs et passifs d'impôt différé peuvent être compensés si l'entité a un droit juridiquement exécutoire de compenser des actifs et passifs d'impôt exigible, et si les actifs et passifs d'impôt différé concernent des impôts sur le résultat prélevés par la même administration fiscale sur la même entité imposable.

Un actif d'impôt différé est comptabilisé au titre des pertes fiscales et crédits d'impôt inutilisés ainsi qu'au titre des différences temporaires déductibles, dans la mesure où il est probable que l'on disposera de bénéfices imposables futurs auxquels ces éléments pourront être imputés. Les actifs d'impôt différé sont examinés à la date de clôture et sont réduits lorsque la réalisation de l'avantage fiscal connexe n'est plus probable.

h) Résultat par action

Le résultat de base par action se calcule en divisant le résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires de la Société par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de la période.

i) Instruments financiers

Les instruments financiers sont comptabilisés à leur juste valeur au moment de l'acquisition ou de l'émission. Pour les exercices subséquents, tous les instruments financiers sont présentés au coût ou au coût amorti au moyen de la méthode du taux d'intérêt effectif diminué de la dépréciation, le cas échéant. Les actifs financiers sont soumis à un test de dépréciation si des changements de circonstances indiquent que l'actif pourrait avoir subi une dépréciation. Les coûts de transaction résultant de l'acquisition, de la vente ou de l'émission des instruments financiers sont imputés à l'instrument financier évalué au coût amorti.

Les actifs financiers et les passifs financiers sont comptabilisés lorsque la Société devient partie à des dispositions contractuelles de l'actif ou du passif financier. Les actifs financiers sont décomptabilisés lorsque les droits contractuels sur les flux de trésorerie liés à l'actif financier arrivent à expiration ou lorsque l'actif financier et les risques et avantages significatifs inhérents à l'actif financier sont transférés. Un passif financier est décomptabilisé lorsqu'il est éteint, acquitté, annulé ou qu'il vient à expiration. Les actifs financiers et passifs financiers sont compensés, et le solde net est présenté à l'état consolidé de la situation financière, si et seulement si la Société a un droit juridiquement exécutoire de compenser les montants comptabilisés et si elle a l'intention soit de régler le montant net, soit de réaliser l'actif et de régler le passif simultanément. À des fins d'évaluation continue, les actifs financiers et passifs financiers sont classés selon leurs caractéristiques et les intentions de la direction. Tous les instruments financiers sont initialement comptabilisés à la juste valeur et sont classés comme des actifs financiers ou des passifs financiers à la juste valeur par le biais du résultat net, des placements détenus

jusqu'à leur échéance, des prêts et créances ou d'autres passifs. Après la comptabilisation initiale, les instruments financiers sont ensuite évalués comme suit :

	<u>Classement</u>	<u>Évaluation</u>
Actifs financiers		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	Juste valeur par le biais du résultat net	Juste valeur
Débiteurs	Prêts et créances	Coût amorti
Passifs financiers		
Créditeurs et charges à payer	Autres passifs	Coût amorti
Dette à long terme	Autres passifs	Coût amorti

La Société n'a classé aucun instrument financier comme étant détenu jusqu'à l'échéance.

La Société évalue la juste valeur au moyen de la hiérarchie des justes valeurs suivante, laquelle reflète l'importance des données d'entrée utilisées pour effectuer l'évaluation.

- Niveau 1 : données qui sont des cours de marché (non ajustés) d'instruments identiques négociés sur des marchés actifs.
- Niveau 2 : données autres que les prix cotés visés au niveau 1, qui sont observables, soit directement (à savoir des prix) ou indirectement (à savoir des données dérivées de prix). Cette catégorie comprend les instruments évalués au moyen des cours d'instruments semblables sur des marchés actifs, des cours d'instruments identiques ou similaires sur des marchés qui ne sont pas très actifs ou d'autres techniques d'évaluation pour lesquelles toutes les données d'entrée importantes sont corroborées par des données de marché observables, directement ou indirectement.
- Niveau 3 : données non observables. Cette catégorie comprend tous les instruments à l'égard desquels la technique d'évaluation comporte des données d'entrée qui ne sont pas observables et qui ont une incidence importante sur l'évaluation d'un instrument. Cette catégorie comprend les instruments évalués en fonction des cours de marché pour des instruments similaires pour lesquels des ajustements ou hypothèses non observables importantes sont nécessaires pour tenir compte des différences que présentent les instruments.

La trésorerie et les équivalents de trésorerie sont classés au niveau 2.

La valeur comptable se rapproche de la juste valeur pour les actifs et passifs financiers classés comme étant à court terme et évalués au coût amorti.

j) Nouvelles normes et interprétations n'ayant pas encore été adoptées

En 2016, l'IASB a publié l'IFRS 16, *Contrats de location* (l'« IFRS 16 »), qui remplace l'International Accounting Standard 17, *Contrats de location*, et les interprétations connexes. La norme prévoit l'utilisation, par les preneurs, d'un modèle unique d'évaluation et de comptabilisation à l'état de la situation financière, éliminant la distinction entre les contrats de location simple et les contrats de location-financement. Les bailleurs continuent de classer les contrats de location à titre de contrats de location-financement et de contrats de location simple. L'IFRS 16 s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2019. L'adoption anticipée est permise si l'IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients* (l'« IFRS 15 »), a été adoptée. La Société évalue actuellement l'incidence de la nouvelle norme sur ses états financiers consolidés.

En 2014, l'IASB a publié l'IFRS 15, qui remplace l'IAS 18, *Produits des activités ordinaires*, et l'IAS 11, *Contrats de construction*, ainsi que les interprétations connexes. La nouvelle norme prévoit un cadre général pour la comptabilisation, l'évaluation et la présentation des produits tirés de contrats avec des clients, sauf les contrats qui entrent dans le champ d'application des normes comptables portant sur les contrats de location, les contrats d'assurance et les instruments financiers. L'IFRS 15 s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018, et doit être appliquée rétrospectivement. L'adoption anticipée est permise. La Société évalue actuellement l'incidence de la nouvelle norme sur ses états financiers consolidés.

Dans le cadre de l'initiative de l'IASB concernant les informations à fournir, l'IASB a publié des modifications de l'IAS 7, *Tableau des flux de trésorerie* (l'« IAS 7 »), qui imposent un rapprochement des passifs découlant des activités de financement afin de permettre aux utilisateurs des états financiers d'évaluer les variations découlant des flux de trésorerie et des éléments hors trésorerie de la dette nette d'une société. La Société envisage d'adopter les modifications de l'IAS 7 dans ses états financiers consolidés de l'exercice ouvert le 29 janvier 2017. La Société évalue actuellement l'incidence de la nouvelle norme sur ses états financiers consolidés.

En 2016, l'IASB a publié le document Recognition of Deferred Tax Assets for Unrealized Losses (modifications de l'IAS 12, *Impôts sur le résultat*). Les modifications précisent que l'existence d'une différence temporaire déductible dépend uniquement d'une comparaison de la valeur comptable d'un actif et de sa valeur fiscale à la fin de la période de présentation de l'information financière et qu'elle n'est pas touchée par d'éventuels changements de la valeur comptable ou de la manière attendue de recouvrer l'actif. La Société envisage d'adopter les modifications de l'IAS 12 dans ses états financiers consolidés de l'exercice ouvert le 29 janvier 2017. L'adoption de la norme ne devrait pas avoir d'incidence significative sur les états financiers consolidés de la Société.

3. Trésorerie et équivalents de trésorerie

	<u>30 novembre 2015</u>	<u>31 janvier 2015</u>
Trésorerie	18 348 \$	10 479 \$
Dépôt à terme, à 1,20 %, exigible le 5 février 2015	—	20 000
	<u>18 348 \$</u>	<u>30 479 \$</u>

4. Stocks

	<u>30 novembre 2015</u>	<u>31 janvier 2015</u>
Matières premières	4 714 \$	4 195 \$
Travaux en cours	4 530	1 555
Produits finis	<u>36 523</u>	<u>19 231</u>
	<u>45 767 \$</u>	<u>24 981 \$</u>

Le coût des stocks de marchandises comptabilisé à titre de charges et inclus dans le coût des ventes pour la période allant du 1^{er} février 2015 au 30 novembre 2015 s'est élevé à 86 200 \$ (90 866 \$ pour la période de 52 semaines close le 31 janvier 2015). Le coût comprend le coût pour l'achat de stocks plus les frais de transport et les droits de douane.

En ce qui concerne les stocks comptabilisés au 30 novembre 2015 et au 31 janvier 2015, la Société n'a pas comptabilisé de dépréciation des stocks pour les ramener à leur valeur nette de réalisation.

5. Immobilisations corporelles

	<u>Matériel informatique</u>	<u>Mobilier et agencements</u>	<u>Matériel de fabrication</u>	<u>Logiciels</u>	<u>Améliorations locatives</u>	<u>Terrains et immeubles</u>	<u>Total</u>
Coût							
Solde au 2 février 2014	4 632 \$	15 477 \$	4 628 \$	12 494 \$	58 323 \$	3 630 \$	99 184 \$
Entrées	249	364	50	723	4 200	—	5 586
Sorties/ajustements	—	(162)	—	(6)	(406)	(3 630)	(4 204)
Solde au 31 janvier 2015	4 881	15 679	4 678	13 211	62 117	—	100 566
Entrées	230	684	97	803	3 193	—	5 007
Sorties/ajustements	—	—	—	—	—	—	—
Solde au 30 novembre 2015 ...	<u>5 111 \$</u>	<u>16 363 \$</u>	<u>4 775 \$</u>	<u>14 014 \$</u>	<u>65 310 \$</u>	<u>— \$</u>	<u>105 573 \$</u>
Cumul des amortissements et des pertes de valeur							
Solde au 2 février 2014	4 185 \$	12 889 \$	3 982 \$	9 690 \$	40 198 \$	1 011 \$	71 955 \$
Amortissement	151	643	125	830	4 775	36	6 560
Sorties/ajustements	—	(162)	—	(6)	(404)	(1 047)	(1 619)
Solde au 31 janvier 2015	4 336	13 370	4 107	10 514	44 569	—	76 896
Amortissement	134	386	94	805	3 020	—	4 439
Solde au 30 novembre 2015 ...	<u>4 470 \$</u>	<u>13 756 \$</u>	<u>4 201 \$</u>	<u>11 319 \$</u>	<u>47 589 \$</u>	<u>— \$</u>	<u>81 335 \$</u>
Valeur comptable							
30 novembre 2015	641 \$	2 607 \$	574 \$	2 695 \$	17 721 \$	— \$	24 238 \$
31 janvier 2015	545	2 309	571	2 697	17 548	—	23 670

Pour la période allant du 1^{er} février 2015 au 30 novembre 2015, la Société a comptabilisé et repris un montant de néant (néant pour la période de 52 semaines close le 31 janvier 2015) au titre des pertes de valeurs sur les immobilisations corporelles.

6. Instruments financiers

La Société a déterminé que la valeur comptable de ses actifs financiers à court terme et de ses passifs financiers se rapprochait de leur juste valeur, étant donné l'échéance à court terme de ces instruments.

La juste valeur de la dette à long terme se rapproche de sa valeur comptable, laquelle a été établie selon le niveau 2 de la hiérarchie de la juste valeur.

7. Gestion des risques financiers

La Société est exposée aux risques suivants en raison de l'utilisation qu'elle fait des instruments financiers :

a) Risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque que la Société éprouve des difficultés à honorer des engagements liés à ses passifs financiers. La Société prépare ses flux de trésorerie prévisionnels afin de s'assurer qu'elle détient suffisamment de fonds pour ses activités d'exploitation et qu'elle a accès à ses facilités d'emprunt pour respecter ses obligations financières.

b) Risque de change

La Société achète une quantité importante de marchandises en dollars américains et, par conséquent, une volatilité importante du dollar américain par rapport au dollar canadien peut avoir des répercussions sur la marge brute de la Société.

c) 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 équivalents de trésorerie et des débiteurs. La Société atténue son exposition au risque de crédit à l'égard de la trésorerie et des équivalents de trésorerie en traitant avec des institutions financières canadiennes. Les débiteurs de la Société consistent essentiellement en des montants à recevoir des partenaires du groupe sectoriel Hors détail, qui sont réglés au cours du premier trimestre de l'exercice suivant.

Au 30 novembre 2015, l'exposition maximale de la Société au risque de crédit à l'égard de ces instruments financiers s'établissait comme suit :

Débiteurs 4 257 \$

d) Gestion du capital

La Société gère son capital et sa structure de capital avec l'objectif de détenir suffisamment de liquidités pour répondre à ses obligations financières et pour mettre en œuvre ses plans stratégiques.

8. Charge d'impôt sur le résultat

Le recouvrement d'impôt sur le résultat de la Société comprend les éléments suivants :

	30 novembre 2015	31 janvier 2015
Charge d'impôt exigible	4 078 \$	7 397 \$
Recouvrement d'impôt différé		
Naissance et renversement des différences temporaires	(207)	(631)
Total de la charge d'impôt sur le résultat	<u>3 871 \$</u>	<u>6 766 \$</u>

Le taux d'impôt effectif de la Société figurant à l'état consolidé du résultat net et du résultat global est comptabilisé à un taux qui diffère du taux d'impôt de base combiné fédéral et provincial canadien prévu par la loi pour les raisons suivantes :

	30 novembre 2015	31 janvier 2015
Taux d'impôt moyen fédéral et provincial de base combiné prévu par la loi	<u>26,5 %</u>	<u>26,5 %</u>
Autres éléments non déductibles aux fins de l'impôt / non imposables	(0,84)%	(0,62)%
Taux d'impôt effectif	<u>25,66 %</u>	<u>25,88 %</u>

Variation du solde du passif d'impôt différé

	Au 2 février 2014	Charge (recouvrement)	Au 31 janvier 2015
Immobilisations corporelles	3 286 \$	(666)\$	2 620 \$
Charges locatives différées	(736)	35	(701)
	<u>2 550 \$</u>	<u>(631)\$</u>	<u>1 919 \$</u>
	Au 31 janvier 2015	Charge (recouvrement)	Au 30 novembre 2015
Immobilisations corporelles	2 620 \$	(286)\$	2 334 \$
Charges locatives différées	(701)	79	(622)
	<u>1 919 \$</u>	<u>(207)\$</u>	<u>1 712 \$</u>

9. Engagements et éventualités

a) Engagements

La Société loue différents locaux pour ses magasins et pour un bureau principal, un centre de distribution, une installation de fabrication ainsi que du matériel en vertu de contrats de location simple. Les contrats de location sont classés comme des contrats de location simple puisqu'il n'y a aucun transfert des risques et des avantages inhérents à la propriété.

Les contrats de location sont assortis de conditions et de clauses d'indexation ainsi que de droits de renouvellement variables. Les paiements minimaux versés aux termes d'un contrat de location sont comptabilisés selon le mode linéaire. Les contrats de location ont généralement une durée maximale de 10 ans et comportent une option de renouvellement d'au plus 5 ans, s'il y a lieu. La majeure partie des contrats de location de biens immobiliers sont des contrats de location nets qui requièrent des paiements supplémentaires pour couvrir le coût des assurances, les taxes et les frais pour l'entretien des aires communes et pour les services publics. Les versements des loyers de base aux termes des contrats de location simple non résiliables doivent être effectués à la clôture d'une année civile, comme suit :

2016	18 155 \$
2017	15 829
2018	13 654
2019	12 121
2020	10 536
Par la suite	26 413
	<u>96 708 \$</u>

b) Éventualités

Dans le cours normal de ses activités, la Société fait l'objet, de temps à autre, de diverses poursuites et réclamations. Selon la direction, ces poursuites et réclamations sont adéquatement couvertes par les assurances, et si elles ne le sont pas, les résultats qui en découlent ne devraient pas avoir d'incidence importante sur la situation financière de la Société.

10. Transactions entre parties liées

Les parties liées de la Société sont composées des principaux dirigeants et des actionnaires de la Société, y compris d'autres entités sous contrôle conjoint. Les actions de la Société sont détenues en proportions égales par 1257020 Ontario Inc. et 1257021 Ontario Inc., et les parties ultimes détenant le contrôle de la Société sont M. Green et M. Budman. Toutes les transactions décrites ci-après sont effectuées dans le cours normal des activités et ont été comptabilisées à leur valeur d'échange.

a) Transactions avec les actionnaires

La Société loue des immeubles auprès d'entreprises qui sont sous le contrôle conjoint des actionnaires de la Société, y compris le centre de distribution et l'installation de fabrication. Les charges locatives afférentes à ces immeubles se sont élevées à 874 \$ pour la période allant du 1^{er} février 2015 au 30 novembre 2015 (848 \$ pour la période de 52 semaines close le 31 janvier 2015).

En outre, en vertu d'une convention de consultation entre la Société et certains actionnaires, les actionnaires et les membres de leur famille ont droit à des honoraires de consultation, à des allocations vestimentaires et au remboursement de certains déplacements, repas et frais relatifs au téléphone. Les honoraires de consultation et les autres remboursements pour la période allant du 1^{er} février 2015 au 30 novembre 2015 ont totalisé 2 068 \$ (2 148 \$ pour la période de 52 semaines close le 31 janvier 2015).

Au cours de la période de 52 semaines close le 31 janvier 2015, la Société a conclu une transaction de cession-bail avec une entreprise sous contrôle conjoint des actionnaires de la Société. La Société a transféré les immobilisations corporelles en échange de 1 316 000 actions privilégiées de catégorie A de la Société sous le contrôle commun des actionnaires de la Société, avec report d'impôt. L'emprunt hypothécaire de 2 213 \$ a été pris en charge par la partie liée. La transaction a été évaluée au montant d'échange de 322 \$. La durée du contrat de location simple va d'octobre 2014 à janvier 2020 et les obligations de loyer mensuel sont de 25 \$.

Montant à payer à des parties liées

	<u>30 novembre 2015</u>	<u>31 janvier 2015</u>
Débiture à 7,67 %, remboursement des intérêts seulement mensuellement, exigible en juillet 2015	10 000 \$	10 000 \$
Débiture à 10 %, remboursement des intérêts seulement mensuellement, exigible en juillet 2015	1 650	1 650
Débiture à 7,67 %, exigible en juillet 2015	2 000	2 000
Débiture à 7,67 %, remboursement des intérêts seulement mensuellement, sans date de remboursement établie	1 900	1 900
Débiture à 10 %, remboursement des intérêts seulement mensuellement, sans date de remboursement établie	1 172	1 172
Autres montants à verser (à recevoir) sans date de remboursement établie	(424)	12
	<u>16 298 \$</u>	<u>16 734 \$</u>

b) Transactions avec des principaux dirigeants

Les principaux dirigeants de la Société comprennent les actionnaires, de même que les membres de l'équipe de direction de la Société. La rémunération des principaux dirigeants comprend les éléments suivants :

	<u>30 novembre 2015</u>	<u>31 janvier 2015</u>
Salaires, avantages sociaux, primes et honoraires de consultation	2 062 \$	1 801 \$

11. Charges liées au personnel

	<u>30 novembre 2015</u>	<u>31 janvier 2015</u>
Salaires	33 874 \$	37 037 \$
Avantages et autres	6 658	8 229
	<u>40 532 \$</u>	<u>45 266 \$</u>

12. Événements postérieurs à la date de clôture

Le 1^{er} décembre 2015, la Société a vendu certains actifs et passifs, notamment des marques de commerce, des noms de marques et des accords de permis, à Roots Corporation en échange de trésorerie et d'actions ordinaires de catégorie B de Roots Corporation. La juste valeur totale de la contrepartie reçue était d'environ 302 739 \$ et elle a donné lieu à un profit sur la vente d'environ 256 487 \$. Par suite de la vente, Roots Corporation poursuivra les activités de détail, de vente de gros et de fabrication de la Société. De plus, par suite de la transaction, la Société a changé sa dénomination sociale légale pour Don Michael Holdings Ltd.

ANNEXE A

MANDAT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

1. Introduction

Les membres du conseil d'administration (respectivement, les « **administrateurs** » et le « **conseil** ») de Roots Corporation (la « **Société** ») sont élus par les actionnaires de la Société et sont responsables de la conduite des affaires de la Société. Le présent mandat (le « **mandat du conseil** ») a pour objectif de décrire les principales fonctions et responsabilités du conseil, ainsi que certaines des politiques et procédures s'appliquant au conseil dans l'exercice de ses fonctions.

Certains aspects de la composition et de l'organisation du conseil sont prescrits et/ou régis par la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* et les documents constitutifs de la Société, ainsi que par les conventions applicables, notamment la convention de droits des investisseurs conclue entre la Société et certain de ses actionnaires (la « **convention de droits des investisseurs** »). Certaines dispositions du mandat du conseil peuvent être modifiées ou remplacées par celles de la convention de droits des investisseurs. En cas d'incompatibilité entre le mandat du conseil et la convention de droits des investisseurs, c'est la convention qui l'emporte.

2. Président du conseil

Le conseil nommera un administrateur indépendant pour agir en tant que président du conseil (le « **président du conseil** »). Si le conseil établit qu'il n'est pas approprié de procéder ainsi dans les circonstances et nomme plutôt un administrateur qui n'est pas indépendant pour agir en qualité de président du conseil, le conseil devra également nommer un administrateur indépendant pour agir en qualité d'administrateur principal (l'« **administrateur principal** »). Il incombe soit à un président du conseil indépendant, soit à l'administrateur principal d'agir comme véritable chef du conseil et de veiller à ce que l'ordre du jour du conseil lui permette de s'acquitter correctement de ses obligations. Le président du conseil et l'administrateur principal peuvent être révoqués à tout moment au gré du conseil.

3. Taille du conseil

Les documents constitutifs de la Société prévoient que le conseil sera composé d'un minimum de trois (3) administrateurs et d'un maximum de quinze (15). Aux termes de la convention de droits des investisseurs, le conseil sera d'abord composé de sept (7) membres. Il revoit sa taille périodiquement en fonction de ses fonctions et responsabilités. Les exigences applicables en matière de lieu de résidence seront respectées en ce qui concerne la composition du conseil.

4. Indépendance

Le conseil est composé d'au moins deux (2) administrateurs indépendants. L'administrateur indépendant est celui qui répond aux critères d'indépendance visés par le *Règlement 58-101 sur l'information concernant les pratiques en matière de gouvernance*.

5. Rôle et responsabilités du conseil

Il incombe au conseil de superviser la gestion des activités et affaires de la Société. Il est attendu de lui qu'il guide la Société selon une orientation stratégique qui vise à augmenter la valeur actionnariale.

Conformément à la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, dans l'exercice de leurs fonctions, les administrateurs doivent agir avec intégrité et de bonne foi, au mieux des intérêts de la Société. Ils doivent agir avec le soin, la diligence et la compétence dont ferait preuve, en pareilles circonstances, une personne prudente.

6. Réunions du conseil

- a) Conformément aux documents constitutifs de la Société, le conseil peut tenir ses réunions aux dates, heures et lieux fixés par son président aussi souvent que nécessaire pour s'acquitter

efficacement de ses responsabilités. Les administrateurs externes peuvent se réunir au besoin en l'absence des hauts dirigeants de la Société. Les administrateurs indépendants peuvent se réunir au besoin en l'absence des hauts dirigeants de la Société et des administrateurs non indépendants.

- b) Le président du conseil établit ou fait établir l'ordre du jour de chaque réunion du conseil et fait tenir et transmettre en temps voulu les procès-verbaux des réunions régulières du conseil pour examen et approbation.
- c) Le président du conseil (ou les autres administrateurs désignés par le président du conseil à l'occasion) peut inviter, à son gré, d'autres personnes à assister à ses réunions. Les hauts dirigeants de la Société assistent aux réunions lorsqu'ils y sont invités par le président du conseil (ou un autre administrateur désigné par le président du conseil).

7. Délégation et pouvoir d'approbation

- a) Le conseil nomme le chef de la direction de la Société. Il lui délègue, et délègue à d'autres hauts dirigeants, le pouvoir de veiller à la gestion quotidienne des activités et affaires de la Société.
- b) Le conseil peut déléguer certaines responsabilités qui lui incombent à ses comités, soit à l'heure actuelle le comité d'audit et le comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature. Le conseil peut constituer d'autres comités conformément à la convention de droits des investisseurs et dans la mesure permise par les lois applicables. Le conseil conserve cependant sa fonction de surveillance et sa responsabilité ultime à l'égard de ces questions et de toutes les responsabilités qu'il délègue.

8. Processus de planification stratégique et de gestion des risques

- a) Le conseil adopte un processus de planification stratégique en vue d'établir des objectifs pour les activités de la Société et il examine, approuve et modifie au besoin les stratégies proposées par les hauts dirigeants en vue d'atteindre ces objectifs. Il revoit et approuve, au moins une fois par an, un plan stratégique qui tient compte, notamment, des occasions et des risques touchant les activités et les affaires de la Société.
- b) De concert avec la direction, le conseil décèle les principaux risques des activités de la Société et surveille la mise en œuvre par la direction de systèmes adéquats visant à contrôler, à gérer et à atténuer efficacement les répercussions de ces risques. Dans le cadre de ses fonctions de surveillance de la mise en œuvre de politiques et de procédures efficaces de gestion des risques, le conseil peut déléguer aux comités du conseil concernés la charge d'évaluer et de mettre en œuvre des politiques et des procédures adéquates visant à traiter des risques précis. Il peut par exemple déléguer au comité d'audit la gestion des risques financiers et connexes et au comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature les risques liés aux politiques et pratiques de rémunération.

9. Planification de la relève, nomination et supervision de la haute direction

- a) Le conseil approuve les objectifs du chef de la direction concernant la Société et compare les résultats obtenus par le chef de la direction avec les objectifs de la Société. Il s'assure de l'intégrité du chef de la direction et des autres hauts dirigeants de la Société et voit à ce qu'ils instituent une culture d'intégrité au sein de l'organisation.
- b) Le conseil approuve le plan de relève de la Société, notamment la sélection, la nomination, la supervision et l'évaluation des hauts dirigeants de la Société. Il approuve aussi la rémunération des hauts dirigeants de la Société sur la recommandation du comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature.

10. Information financière et contrôles internes

Le conseil examine et contrôle, avec l'aide du comité d'audit, le caractère adéquat et l'efficacité du système de contrôle interne de la Société concernant l'information financière, y compris les lacunes et

les modifications importantes du contrôle interne ainsi que la qualité et l'intégrité des processus d'information financière externes de la Société.

11. Dépôts prévus par la réglementation

Le conseil approuve les documents qui doivent être approuvés ou qu'il est préférable d'approuver avant de les déposer auprès des autorités de réglementation, responsabilité qu'il est libre de déléguer conformément au paragraphe 7b) du présent mandat. Il s'agit notamment des états financiers audités annuels, des états financiers intermédiaires et des rapports de gestion les accompagnant, ainsi que les circulaires de sollicitation de procurations par la direction, les notices annuelles, les documents d'offre et les autres documents d'information applicables.

12. Information communiquée par la Société

Le conseil veille à ce que l'information communiquée par la Société respecte les lois, règles et règlements applicables ainsi que les règles et règlements des bourses à la cote desquelles les titres de la Société sont inscrits. En outre, il adopte des procédures conçues pour lui permettre de recevoir les commentaires des actionnaires sur des questions importantes.

13. Politiques de la Société

Le conseil adopte des politiques et procédures conçues pour garantir que la Société et ses administrateurs, dirigeants et employés respectent les lois, règles et règlements applicables et qu'ils dirigent les activités de la Société avec éthique, honnêteté et intégrité, et revoit le tout périodiquement.

14. Examen du mandat

Le conseil peut à l'occasion autoriser des dérogations aux conditions du présent mandat du conseil, de façon prospective ou rétrospective. Le présent mandat ne fait encourir aucune responsabilité civile ni autre forme de responsabilité à la Société ou à ses administrateurs, dirigeants, actionnaires, porteurs de titres, clients, fournisseurs, concurrents, employés ou à d'autres personnes.

Le conseil peut revoir le présent mandat et recommander d'y apporter des modifications au besoin et le comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature peut régulièrement évaluer le bien-fondé du présent mandat pour recommander au conseil les modifications qu'il estime utiles.

ANNEXE B

RÈGLES DU COMITÉ D'AUDIT

Les présentes règles (les « **règles** ») énoncent l'objectif, la composition, les responsabilités et les pouvoirs du comité d'audit (le « **comité** ») du conseil d'administration (le « **conseil** ») de Roots Corporation (la « **Société** »).

1. **Objet**

Le comité a pour objectif d'aider le conseil à s'acquitter de ses responsabilités de surveillance à l'égard de ce qui suit :

- la présentation de l'information financière et des documents financiers connexes;
- la gestion du risque;
- la mise en place de contrôles et procédures de contrôle interne à l'égard de la communication de l'information financière;
- les procédures d'audit externe et interne.

2. **Composition du comité**

Le comité se compose d'autant d'administrateurs que décide le conseil (les « **membres** »), mais d'au moins trois (3) membres. Chaque membre respecte les critères d'indépendance et de compétences financières établis par les lois applicables et par les règles des bourses à la cote desquelles les titres de la Société sont inscrits, y compris le *Règlement 52-110 sur le comité d'audit* (le « **Règlement 52-110** »), sous réserve des exceptions permises par ce règlement. Le Règlement 52-110 exige, entre autres, que pour être indépendant, chaque membre doit être libre de tout lien qui, de l'avis du conseil, pourrait nuire à l'exercice indépendant de son jugement.

Les membres sont nommés par le conseil, compte tenu de toute recommandation du comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature. Le conseil peut destituer et remplacer des membres en tout temps. Un membre cesse automatiquement de siéger au comité lorsqu'il n'a plus les compétences exigées. Le conseil peut pourvoir à un poste vacant au comité en nommant un administrateur admissible, compte tenu de toute recommandation du comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature. S'il survient une vacance au sein du comité, les autres membres peuvent exercer tous les pouvoirs du comité pour autant qu'il y ait quorum, conformément à la rubrique 3 ci-après.

Président

Le conseil choisit parmi les administrateurs indépendants un président du comité (le « **président** »), compte tenu de toute recommandation du comité de gouvernance, de rémunération et des mises en candidature.

Compétences

Sous réserve des périodes d'introduction progressive prévues à l'article 3.2 du Règlement 52-110, au moins trois (3) membres doivent être indépendants et posséder les compétences financières mentionnées ci-dessus. Les membres doivent avoir acquis une expérience pertinente et doivent bien connaître les enjeux en matière d'audit et d'information financière.

Présence de la direction et d'autres personnes

À son gré, le comité invite à ses réunions les hauts dirigeants de la Société ou les personnes dont il juge la présence nécessaire pour débattre de certaines questions. Le comité peut également faire produire par les hauts dirigeants et d'autres employés de la Société les renseignements et rapports qu'il

juge nécessaires pour s'acquitter convenablement de ses devoirs. Les hauts dirigeants et autres employés de la Société assistent aux réunions du comité auxquelles ils sont invités par le comité. Le comité peut tenir une partie de ces réunions en l'absence des hauts dirigeants.

Délégation

Sous réserve des lois applicables, le comité peut, s'il le juge utile, déléguer une partie ou la totalité de ses fonctions à l'un de ses membres, à certains d'entre eux ou à d'autres personnes.

3. Fonctionnement du comité

Réunions

Le président, de concert avec les autres membres, établit le calendrier et la fréquence des réunions du comité. Les réunions du comité sont tenues aux heures et lieux que le président établit. Dans la mesure du possible, chaque membre est avisé à l'avance de la tenue d'une réunion, sauf si tous les membres sont présents et renoncent à un avis ou si les absents renoncent à cet avis avant ou après la tenue d'une réunion. Les membres peuvent assister à toutes les réunions du comité en personne, par téléphone, par vidéoconférence ou par un autre moyen électronique. Le comité peut également exercer ses pouvoirs au moyen de résolutions écrites signées par tous les membres.

Une réunion est convoquée par le président à la demande de l'auditeur externe de la Société, du chef de la direction, du chef des finances de la Société ou d'un membre. La demande doit énoncer avec suffisamment de détails les questions qu'il est proposé de mettre à l'ordre du jour de la réunion demandée.

Ordre du jour et procès-verbal

Dans la mesure du possible, avant chaque réunion ordinaire du comité, le président établit et remet, ou fait établir et remettre, aux membres et aux autres personnes à qui il estime indiqué de les remettre l'ordre du jour de la réunion et les documents d'information nécessaires.

Le président rend compte au conseil des activités du comité depuis la dernière réunion du conseil. Le président peut toutefois présenter au conseil des rapports verbaux sur toute question qu'il juge devoir porter à l'attention immédiate du conseil. Le procès-verbal de chacune des réunions du comité est remis au conseil lorsqu'il a été approuvé par les membres du comité. Le comité supervise la préparation de l'information à inclure dans la notice annuelle de la Société, il la passe en revue et l'approuve.

Secrétaire et procès-verbal

Le secrétaire de la Société peut agir à titre de secrétaire du comité, sauf si une autre personne est désignée par le comité. Le secrétaire du comité rédige le procès-verbal des délibérations du comité et le remet à tous les membres du comité et au président du conseil (ainsi qu'aux autres administrateurs du conseil qui en font la demande) en temps opportun.

Quorum et procédure

Le quorum des réunions du comité est fixé à la majorité simple. La procédure des réunions est établie par le comité. Le comité peut exercer ses pouvoirs par la majorité simple des membres à toute réunion où le quorum est atteint ou par une résolution écrite signée par tous les membres. En l'absence du président, le comité peut nommer un autre de ses membres président de la réunion.

Exercice du pouvoir entre les réunions

Entre les réunions, le président ou tout membre désigné à cette fin par le comité peut, si les circonstances l'exigent, exercer les pouvoirs délégués par le comité à titre intérimaire. Le président ou le membre désigné rend compte rapidement aux autres membres lorsqu'il exerce ces pouvoirs intérimaires.

4. Devoirs et responsabilités

Il incombe au comité de s'acquitter des devoirs indiqués ci-après, des autres devoirs que le conseil lui délègue et des autres fonctions nécessaires ou pertinentes dans l'exécution de ses devoirs.

Communication de l'information financière

Examiner les états financiers annuels audités, notamment le rapport de l'auditeur s'y rapportant, les états financiers trimestriels, le rapport de gestion, les rapports financiers et les autres documents financiers, et ce, avant la publication de l'information, et recommander leur approbation au conseil.

Examiner l'information financière présentée, le cas échéant, dans les prospectus, les notices annuelles, les rapports annuels aux actionnaires, les circulaires de sollicitation de procurations par la direction, les déclarations de changement important de nature financière et les documents d'information similaires avant la publication de ces documents ou de l'information, et recommander son approbation au conseil.

Examiner avec les hauts dirigeants et l'auditeur externe de la Société les questions importantes concernant les principes comptables et la présentation de l'information, ainsi que les autres règles de traitement prévues par les Normes internationales d'information financière (les « **IFRS** ») afin d'obtenir la certitude raisonnable que les états financiers sont exacts, complets et présentent fidèlement la situation financière de la Société et ses résultats d'exploitation en conformité avec les IFRS, le cas échéant.

Voir à la mise en place de procédures adéquates pour que soit examinée la communication faite au public, par la Société, de l'information financière extraite ou dérivée de ses états financiers et les contrôles et procédures de communication de son information, apprécier régulièrement l'adéquation de ces procédures et recommander au besoin des changements au conseil.

Gestion du risque

Débatte des principaux risques financiers courus par la Société et des mesures de surveillance et de contrôle prises en conséquence, y compris le recours aux dérivés financiers et aux activités de couverture.

Examiner les politiques et procédures de gestion des risques de la Société afin de vérifier qu'elles permettent de bien définir les principaux risques courus par la Société et mettre en place les systèmes et contrôles appropriés pour gérer ces risques, notamment vérifier si la Société maintient en vigueur une assurance suffisante, et au besoin, formuler des recommandations au conseil à ce sujet.

Contrôles internes et audits

S'entretenir avec la haute direction de la Société et l'auditeur externe au sujet de l'adéquation et de l'efficacité du système de contrôle interne et de gestion de l'information de la Société afin de veiller à ce que la Société possède : (i) des livres, des registres et des comptes suffisamment détaillés pour rendre compte de ses opérations de manière exacte et fidèle; (ii) des contrôles internes efficaces sur l'information financière, et (iii) des processus convenables d'évaluation du risque de grave déclaration inexacte dans les états financiers et de détection des faiblesses de contrôle et des fraudes. Le comité évalue à l'occasion les exigences ou les modifications relatives à l'établissement ou au fonctionnement de l'audit interne compte tenu de la taille de la Société et de son stade d'évolution à un moment donné.

S'entretenir avec la haute direction de la Société afin d'avoir la certitude qu'il y a eu une évaluation périodique de l'adéquation des contrôles, des systèmes et des procédures internes par rapport aux obligations et aux recommandations réglementaires.

Revoir régulièrement les politiques et pratiques de la Société concernant l'examen et l'approbation ou la ratification des opérations entre apparentés.

Audit externe

Recommander au conseil le cabinet qui agira comme auditeur externe de la Société.

Veiller à ce que l'auditeur externe fasse rapport directement et régulièrement au comité. Examiner l'indépendance de l'auditeur externe.

Examiner les honoraires d'audit, la portée et les délais de l'audit et d'autres services connexes rendus par l'auditeur externe et formuler des recommandations au conseil à ce sujet.

Examiner le plan d'audit annuel de l'auditeur externe avant le début de l'audit. Établir et maintenir une ligne de communication directe avec l'auditeur externe de la Société.

Se réunir en privé avec (i) uniquement l'auditeur, (ii) uniquement les hauts dirigeants de la Société (en l'absence de l'auditeur), ou (iii) uniquement les membres (en l'absence de l'auditeur ou des hauts dirigeants de la Société), dans la mesure où ces parties sont présentes aux réunions du comité.

Surveiller les travaux de l'auditeur externe de la Société en vue d'établir ou de délivrer un rapport d'audit ou de rendre d'autres services d'audit ou d'examen à la Société, voir notamment à la résolution de désaccords entre la haute direction de la Société et l'auditeur externe.

Examiner les résultats de l'audit externe et le rapport de l'auditeur externe y afférent, notamment s'entretenir avec l'auditeur externe au sujet de la qualité des principes comptables utilisés et des autres manières de traiter l'information financière ayant fait l'objet de discussions avec la haute direction de la Société, ainsi que de toute autre question.

Examiner les communications écrites importantes échangées entre les hauts dirigeants de la Société et l'auditeur externe de même que tout désaccord important entre les hauts dirigeants et l'auditeur externe.

Obtenir l'opinion et les recommandations de l'auditeur externe sur le personnel, les registres et les systèmes financiers et comptables de la Société, la collaboration obtenue par l'auditeur externe dans sa mission et la disponibilité des registres, des données et des autres renseignements demandés.

Obtenir l'opinion de l'auditeur externe sur la définition et la gestion des risques par la Société, notamment en ce qui concerne l'adéquation et l'efficacité des politiques et procédures mises en place pour mitiger ces risques.

Examiner les raisons qui sous-tendent toute proposition de changer d'auditeur externe qui n'émanerait pas du comité ou du conseil et toute autre question importante concernant le changement, notamment la réponse de l'auditeur en place, et se renseigner sur les compétences de l'auditeur proposé avant de faire ses recommandations au conseil.

Une fois par année, examiner un rapport de l'auditeur externe sur sa procédure interne de contrôle de la qualité et faire le suivi de tout problème soulevé lors du dernier examen du contrôle de la qualité mené à l'interne ou par des pairs, ou lors de toute enquête menée par des autorités gouvernementales ou professionnelles, au cours des cinq années précédentes, à l'égard d'un ou de plusieurs audits indépendants menés par l'auditeur externe, de même que les mesures prises pour régler les problèmes ainsi soulevés.

Responsabilités connexes

Surveiller et revoir régulièrement la politique de dénonciation de la Société et les procédures concernant :

- la réception, la conservation et le traitement des plaintes reçues par la Société au sujet de la comptabilité, des contrôles comptables internes ou de l'audit;
- l'envoi confidentiel, sous le couvert de l'anonymat, par les administrateurs, les dirigeants et les employés de la Société de préoccupations touchant des points discutables en matière de comptabilité ou d'audit;
- la violation d'une loi, d'une règle ou d'un règlement qui régit la communication d'information sur l'entreprise ou à la violation du code de conduite et d'éthique de la Société.

Examiner et approuver les politiques d'embauche à l'égard des associés et des salariés, anciens ou actuels, de l'auditeur externe de la Société, que cet auditeur externe soit actuel ou ancien.

Services non reliés à l'audit

Autoriser au préalable tous les services non liés à l'audit devant être rendus à la Société ou à ses filiales par son propre auditeur externe ou par celui de ces filiales. Le comité peut déléguer à un ou plusieurs de ses membres le pouvoir d'autoriser au préalable les services non liés à l'audit, mais une telle autorisation doit être entérinée par le comité plénier à la première réunion régulière qui suit.

Autres devoirs

Diriger et superviser les enquêtes concernant toute question qui a été portée à l'attention du comité et qui relève de ses devoirs. Remplir les autres fonctions que le conseil lui confie ou qui peuvent se révéler nécessaires selon la législation applicable.

5. Président du comité

En plus des responsabilités qui lui sont attribuées ci-dessus, il incombe au président de superviser les évaluations que le comité doit réaliser et de présenter des rapports à ce sujet; il lui incombe aussi de surveiller l'évolution des questions de comptabilité et d'audit en général et de faire part au comité des faits nouveaux importants à ce sujet.

6. Évaluation du comité

Le conseil évalue le rendement du comité à l'occasion de son évaluation régulière des comités du conseil.

7. Accès à l'information et pouvoir de prendre un conseiller indépendant

Le comité se voit accorder un accès sans restriction à toute l'information concernant la Société qu'il lui est nécessaire ou utile de connaître dans l'exercice de ses fonctions. Il doit être indiqué à tous les administrateurs, dirigeants et employés de la Société qu'ils sont tenus de collaborer avec les membres du comité si ceux-ci en font la demande. Le comité a le pouvoir de retenir les services de conseillers juridiques et financiers et d'autres conseillers, consultants et experts indépendants, aux frais de la Société, afin de l'aider à s'acquitter de ses devoirs et responsabilités. Il approuve souverainement leur nomination et leur rémunération. Le comité choisit ces conseillers, consultants et experts après avoir tenu compte de leur indépendance par rapport à la direction et d'autres facteurs pertinents.

Le comité s'acquitte de ses responsabilités et évalue l'information transmise par la direction et les conseillers externes de la Société comme bon lui semble. Les membres du comité peuvent se fonder, sauf connaissance expresse du contraire, sur l'intégrité des personnes et des organisations de qui ils reçoivent de l'information et considérer cette information comme exacte et exhaustive. Aucune disposition des présentes règles n'a pour effet d'obliger un membre du comité ou du conseil à faire preuve d'un degré de diligence supérieur à celui qui est imposé aux membres du conseil par la législation applicable, ni ne doit être interprétée dans cette intention.

Le comité a également le pouvoir de communiquer directement avec les auditeurs internes et l'auditeur externe. Même si le comité est chargé des responsabilités et possède les pouvoirs indiqués dans les présentes règles, il ne lui revient pas de planifier ou de mener des audits ni d'établir que les états financiers de la Société sont complets et exacts ou conformes aux IFRS et aux autres exigences applicables. Cette responsabilité incombe aux hauts dirigeants de la Société compétents et à l'auditeur externe. Le comité, le président et les membres dont il a été déterminé qu'ils ont une expertise comptable ou financière sont administrateurs du conseil et nommés au comité pour surveiller de manière générale les activités liées aux finances, aux risques et au contrôle de la Société, sans être expressément responsables de la gestion ou de l'exécution quotidienne de ces activités. Même si un membre est nommé au comité en raison des compétences comptables ou financières qu'il a acquises par sa formation et son expérience, compétences qu'il mettra à profit dans l'exercice de ses fonctions au sein du comité, ce membre n'a pas plus d'obligations ou de responsabilités qu'un autre membre du comité et du conseil qui n'aurait pas été désigné pour ces raisons. Le rôle d'un membre censé avoir une expertise comptable ou financière, comme celui de tous les autres membres, est plutôt de surveiller

la procédure et non d'attester ou de garantir l'audit interne ou externe de l'information financière de la Société ou des documents qu'elle produit. Les présentes règles ne visent pas à modifier ou à interpréter les documents constitutifs de la Société, la législation ou les règles des bourses qui régissent la Société, et elles doivent être interprétées conformément aux documents constitutifs de la Société et à la législation et aux règles applicables. Certaines dispositions de la convention de droits des investisseurs conclue entre la Société et certains de ses actionnaires (la « **convention de droits des investisseurs** ») peuvent modifier les présentes règles ou se substituer à ses dispositions. En cas de conflit entre les présentes règles et la convention de droits des investisseurs, cette dernière a préséance.

Le conseil peut autoriser des dérogations aux dispositions des présentes règles, prospectivement ou rétrospectivement. Les présentes règles ne font encourir aucune responsabilité civile ni autre forme de responsabilité à la Société ou à ses administrateurs, dirigeants, actionnaires, porteurs de titres, clients, fournisseurs, concurrents, employés ou à d'autres personnes.

8. Examen des règles

Le comité évalue régulièrement le bien-fondé des présentes règles et recommande au conseil les modifications qu'il estime utiles.

ATTESTATION DE LA SOCIÉTÉ

Le 18 octobre 2017

Le présent prospectus (qui comprend les documents de commercialisation inclus ou intégrés par renvoi) révèle de façon complète, véridique et claire tout fait important relatif aux titres faisant l'objet du placement, conformément à la législation en valeurs mobilières de chacune des provinces et de chacun des territoires du Canada.

(signé) JAMES A. GABEL
Président et chef de la direction

(signé) JAMES D. RUDYK
Chef des finances

Pour le compte du conseil d'administration

(signé) EROL UZUMERI
Administrateur

(signé) ERIC ZINTERHOFER
Administrateur

ATTESTATION DES ACTIONNAIRES VENDEURS

Le 18 octobre 2017

Le présent prospectus (qui comprend les documents de commercialisation inclus ou intégrés par renvoi) révèle de façon complète, véridique et claire tout fait important relatif aux titres faisant l'objet du placement, conformément à la législation en valeurs mobilières de chacune des provinces et de chacun des territoires du Canada.

Pour le compte de
SEARCHLIGHT CAPITAL PARTNERS II GP, LLC, en sa qualité de commandité de
SEARCHLIGHT CAPITAL PARTNERS II GP, L.P., en sa qualité de commandité de
SEARCHLIGHT CAPITAL II PV, L.P.,
SC II TMK, L.P. et de
SEARCHLIGHT TMK CO-INVEST PARTNERS, L.P.

(signé) EROL UZUMERI
Gestionnaire

Pour le compte de
DON MICHAEL INVESTMENTS INC.

(signé) DON GREEN
Administrateur

ATTESTATION DES PRENEURS FERMES

Le 18 octobre 2017

À notre connaissance, le présent prospectus (qui comprend les documents de commercialisation inclus ou intégrés par renvoi) révèle de façon complète, véridique et claire tout fait important relatif aux titres faisant l'objet du placement, conformément à la législation en valeurs mobilières de chacune des provinces et de chacun des territoires du Canada.

VALEURS MOBILIÈRES TD INC.

(signé) SANJAY NAKRA

**VALEURS MOBILIÈRES CRÉDIT
SUISSE (CANADA), INC.**

(signé) RON LLOYD

BMO NESBITT BURNS INC.

(signé) ANDREW WARKENTIN

JEFFERIES SECURITIES, INC.

(signé) STEVEN A. LATIMER

**RBC DOMINION VALEURS
MOBILIÈRES INC.**

(signé) CARRIE COOK

SCOTIA CAPITAUX INC.

(signé) JOHN CREAN

MARCHÉS MONDIAUX CIBC INC.

(signé) MELISSA LI

**CORPORATION CANACCORD
GENUITY**

(signé) JASON ROBERTSON

**FINANCIÈRE BANQUE
NATIONALE INC.**

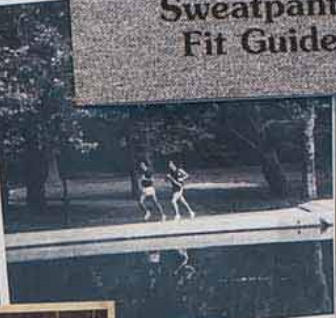
(signé) BRAD SPRUIN



Roots

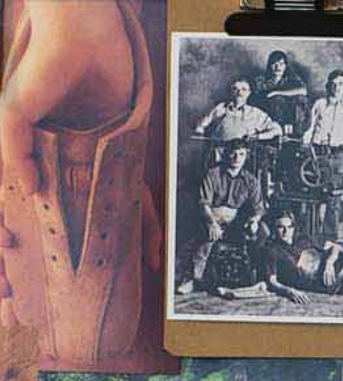


Roots
Sweatpants
Fit Guide



ROOTS

Roots
Canada



R



3

Canada
ROOTS

