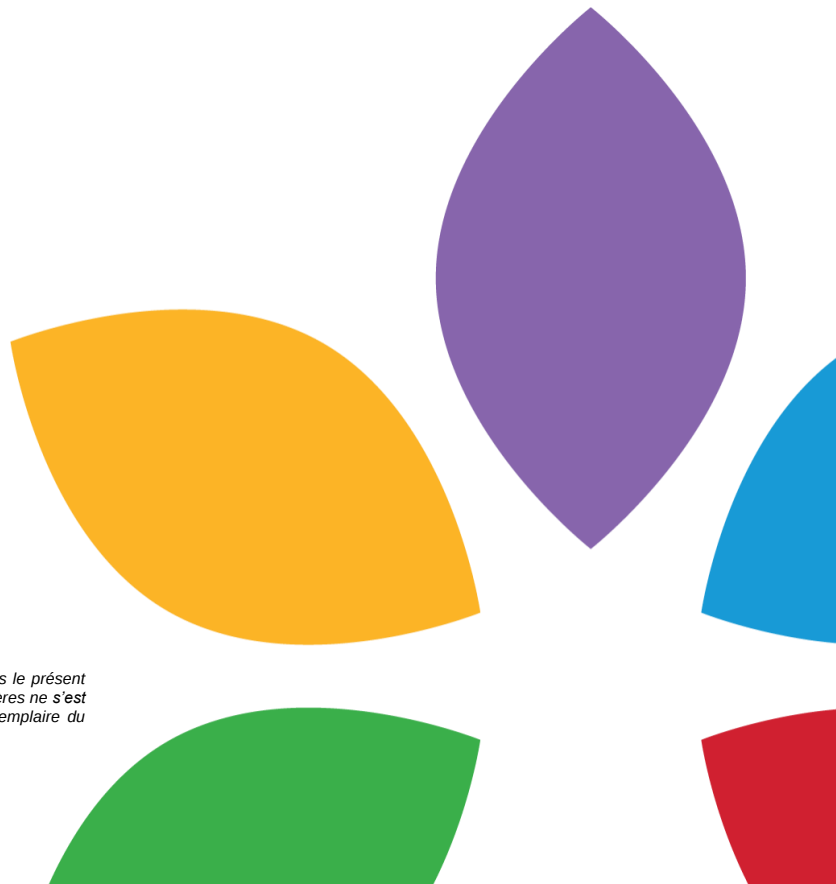




Présentation de Pivotree

Octobre 2020

*Un prospectus définitif daté du 23 octobre 2020 (le « **prospectus** ») refermant de l'information importante au sujet des titres décrits dans le présent document a été déposé auprès de l'autorité en valeurs mobilières de chacune des provinces du Canada. Aucune autorité en valeurs mobilières ne s'est prononcée sur la qualité des titres offerts dans le prospectus. Quiconque donne à entendre le contraire commet une infraction. Un exemplaire du prospectus et de ses modifications doit être transmis avec le présent document.*



Avis de non-responsabilité

Les investisseurs éventuels ne devraient se fier qu'à l'information présentée dans le prospectus de Pivotree Inc. (la « Société », « Pivotree », « nous », « nos » ou « notre »). Le présent document est présenté sous réserve des renseignements qui figurent dans le prospectus et doit être lu conjointement avec ceux-ci. Les investisseurs éventuels ne doivent pas s'appuyer uniquement sur certains renseignements qui figurent dans la présente présentation et non sur d'autres. La Société et les preneurs fermes n'ont autorisé personne à fournir aux investisseurs éventuels des renseignements différents ou supplémentaires. Les preneurs fermes n'offrent pas de vendre les actions ordinaires dans un territoire où il est interdit de les offrir ou de les vendre.

En ce qui concerne les investisseurs éventuels situés à l'extérieur du Canada, ni la Société ni les preneurs fermes n'ont pris quelque mesure que ce soit qui permettrait le placement, la possession ou la distribution du prospectus dans un territoire où une telle mesure est requise, sauf au Canada. Les investisseurs éventuels sont tenus de prendre connaissance des restrictions relatives au présent placement ainsi qu'à la possession ou à la distribution du prospectus, et de les respecter.

LE PRÉSENT DOCUMENT EST REMIS EXCLUSIVEMENT CONFORMÉMENT AUX DISPENSES APPLICABLES DES EXIGENCES D'INSCRIPTION PRÉVUES EN VERTU DE LA LOI DES ÉTATS-UNIS INTITULÉE *SECURITIES ACT OF 1933* (LA « **LOI DE 1933** »), TELLE QU'ELLE PEUT ÊTRE MODIFIÉE. LES TITRES DE PIVOTREE N'ONT PAS ÉTÉ NI NE SERONT INSCRITS EN VERTU DE LA LOI DE 1933, OU DES LOIS SUR LES VALEURS MOBILIÈRES ÉTATIQUES, ET NE PEUVENT PAS ÊTRE OFFERTS NI VENDUS AUX ÉTATS-UNIS, À DES PERSONNES DES ÉTATS-UNIS OU POUR LE COMPTE OU AU PROFIT DE TELLES PERSONNES, SAUF SI UNE DISPENSE DES EXIGENCES D'INSCRIPTION PRÉVUES EN VERTU DE LA LOI DE 1933 EST OFFERTE. PAR CONSÉQUENT, LES TITRES OFFERTS AUX PRÉSENTES NE POURRONT ÊTRE OFFERTS OU VENDUS (I) QU'AUX ÉTATS-UNIS OU À UNE PERSONNE DES ÉTATS-UNIS, POUR SON COMPTE OU POUR SON BÉNÉFICE CONFORMÉMENT AUX DISPENSES APPLICABLES PRÉVUES DANS LA LOI DE 1933 ET (II) À L'EXTÉRIEUR DES ÉTATS-UNIS DANS LE CADRE D'OPÉRATIONS EXTRATERRITORIALES (AU SENS DU RÈGLEMENT S PRIS EN APPLICATION DE LA LOI DE 1933).

Un placement dans nos actions ordinaires comporte différents risques qui devraient être pris en considération par l'acquéreur éventuel. Les acquéreurs éventuels devraient examiner attentivement les facteurs de risque décrits à la rubrique « Facteurs de risque » dans le prospectus avant d'acheter des actions ordinaires.

Dans le présent document, sauf indication contraire, tous les montants sont libellés en dollars canadiens. Les termes clés utilisés dans le présent document et qui n'y sont pas définis ont le sens qui leur est donné dans le prospectus. Les graphiques, les tableaux et les autres renseignements qui figurent dans le présent document pour illustrer le rendement antérieur de Pivotree ou d'une autre entité qui figure dans les présentes ne visent qu'à illustrer le rendement antérieur et ne constituent par nécessairement une indication du rendement futur de Pivotree ou de ces entités.

MISE EN GARDE RELATIVE À L'INFORMATION PROSPECTIVE : Le présent document renferme de l'« **information prospective** » et des « énoncés prospectifs » (collectivement, l'« **information prospective** ») au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables. L'information prospective pourrait être liée à nos perspectives financières et à des événements ou à des résultats prévus et pourrait comprendre des renseignements portant sur notre situation financière, notre stratégie d'affaires, nos stratégies de croissance, nos marchés potentiels, nos budgets, nos activités, nos résultats financiers, nos taxes et impôts, notre politique en matière de dividendes, nos plans et nos objectifs. Plus précisément, l'information relative à nos attentes de résultats, de rendement, de réalisation, de perspectives ou d'occasions futurs ou aux marchés dans lesquels nous exerçons des activités constitue de l'information prospective. Dans certains cas, l'information prospective peut être repérée par l'emploi de termes tels que « planifier », « cibler », « s'attendre à », « budget », « projeté », « estimer », « perspectives », « prévisions », « projets », « stratégie », « à l'intention de », « prévoit », « est d'avis », ou des variations de ces termes ou de ces expressions, ou d'énoncés qui indiquent que certaines mesures, certains événements ou certains résultats « peuvent », « pourraient », « pourront être prises » ou « survenir » ou « être atteints », ou encore par l'emploi de verbes conjugués au conditionnel ou au futur. L'information prospective comprend notamment des énoncés qui portent sur le prix d'offre, la réalisation, la taille, les frais et le moment du placement, les attentes relatives aux tendances du secteur, les taux de croissance du marché en général, nos taux de croissance en particulier et nos stratégies de croissance; les marchés potentiels qui s'offrent à nos produits et services; notre évaluation des risques liés au marché; les attentes relatives à nos produits d'exploitation et au potentiel de génération de produits d'exploitation de nos produits et services; nos plans et stratégies d'affaires; notre position concurrentielle dans notre secteur; l'emploi projeté du produit du placement; et le cours des actions.

L'information prospective repose sur certaines hypothèses et certaines analyses que la Société a établies en fonction de l'expérience et de la perception de la direction des tendances antérieures, de la conjoncture actuelle et des événements futurs qu'elle prévoit ainsi que d'autres facteurs qu'elle juge pertinents, et cette information comporte des risques et des impondérables. Bien que la Société estime que les hypothèses sous-jacentes à ces énoncés sont raisonnables, elles peuvent se révéler inexactes et rien ne garantit que les résultats réels seront conformes à l'information prospective. Compte tenu de ces risques, de ces impondérables et de ces hypothèses, les acquéreurs éventuels d'actions ordinaires ne devraient pas se fier indûment à l'information prospective. La question de savoir si les résultats, le rendement ou les réalisations réels seront conformes aux attentes et aux prévisions de la Société dépend d'un certain nombre de risques, d'impondérables, d'hypothèses et d'autres facteurs connus et inconnus, dont ceux qui sont présentés à la rubrique « Facteurs de risque » dans le prospectus.

Bien que la Société établisse l'information prospective en fonction d'hypothèses qu'elle juge raisonnables, elle estime que les investisseurs doivent savoir que l'information prospective ne donne aucune garantie de rendement futur et que ses résultats d'exploitation, sa situation financière et ses liquidités réels ainsi que l'évolution du secteur dans lequel elle exerce ses activités pourraient différer sensiblement de ce qui est prévu ou sous-entendu dans l'information prospective qui figurent dans le présent document. En outre, même si les résultats d'exploitation, la situation financière et les liquidités de la Société et l'évolution du secteur dans lequel elle exerce ses activités corresponderaient à ce que prévoit l'information prospective qui figure dans le présent document, ces résultats ou cette évolution pourraient ne pas être indicatifs des résultats ou de l'évolution du secteur dans l'avenir. En raison de ces risques et de ces impondérables, les investisseurs sont priés de ne pas se fier indûment aux énoncés prospectifs. Toute information prospective qui figure dans le présent document n'est valide qu'à la date à laquelle elle a été formulée et, à moins que les lois sur les valeurs mobilières applicables l'exigent, la Société rejette toute obligation de mettre à jour l'information prospective ou d'annoncer publiquement les résultats de toute révision de cette information pour tenir compte de résultats ou d'événements réels. La comparaison des résultats des périodes en cours et antérieures n'est pas représentative des tendances futures ni indicative du rendement futur, sauf indication expresse à cet égard, et ces résultats ne doivent être considérés que comme des données antérieures.

Veuillez vous reporter aux rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque » du prospectus pour obtenir de plus amples renseignements.

EMPLOI DE MESURES NON CONFORMES AUX PCGR : Le présent document mentionne les termes « **BAIIA ajusté** », « **flux de trésorerie disponibles** », « **produits annuels récurrents** », « **commandes liées aux produits annuels récurrents** », « **produits récurrents** », « **produits non récurrents** » et « **taux de rétention des produits nets** », qui sont tous des mesures non conformes aux IFRS ou des mesures de l'exploitation utilisées dans notre secteur. Pour obtenir de plus amples renseignements sur ces mesures, et les rapprochements pertinents éventuels, veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS et mesures du secteur » du prospectus.

Introduction

- Relation de confiance et responsabilité établie quant aux produits avec certains des plus grands détaillants et fabricants de produits de marque de l'Amérique du Nord
- Conception, construction et exploitation de leurs systèmes commerciaux complexes
- Nous avons enregistré une croissance à l'interne et grâce à des acquisitions stratégiques au cours des deux derniers exercices
- La pandémie de COVID-19 a eu pour effet de devancer les investissements liés au virage numérique pour les grandes entreprises
- Constitution d'une équipe de direction afin d'accélérer la croissance et de repérer des acquisitions plus ambitieuses
- Réalisation d'un appel public à l'épargne et réunion de liquidités pour accélérer la croissance interne des produits et la réalisation d'acquisitions dans des catégories clés

Les vents arrière sont si puissants qu'une plus grande voile est nécessaire pour en harnacher toute la force

Équipe de direction chevronnée ayant une grande expertise

William Di Nardo
Chef de la direction



- Entrepreneur en série
- Pionier du commerce électronique canadien et fondateur de Grocery Gateway
- Nombreuses sorties d'entreprises sur des antécédents d'investissement de plus de 20 ans
- Antécédents de conversion de fournisseurs de services par projet en plateformes de revenus récurrents mensuels

Ted Smith
Chef de l'exploitation



- S'est joint à Pivotree en 2019
- Occupe des postes de haut dirigeant en services techniques depuis plus de 15 ans
- Ancien vice-président, Ingénierie et exploitation auprès de Cogeco Peer1

Mo Ashoor
Chef des finances et de l'administration



- S'est joint à Pivotree en 2019
- Occupe des postes de haut dirigeant en finances depuis plus de 15 ans
- Ancien chef des finances de Cox Automotive Canada
- Chef des finances national auprès de Aon Hewitt et de Accenture

Peter Lui-Hing
Chef de l'innovation



- S'est joint à Pivotree en 2018 dans le cadre de l'acquisition de ThinkWrap
- Cofondateur de ThinkWrap Commerce
- Compte plus de 25 ans d'expérience dans les solutions technologiques et commerciales de pointe

Greg Wong
Chef des revenus



- S'est joint à Pivotree en 2017
- Occupe depuis plus de 20 ans des postes de direction en technologies et en ventes
- Ancien chef de la direction auprès de Heiler Software (acquise par Informatica)
- Ancien premier vice-président, Ventes auprès de Stibo Systems

Faits saillants

Produits annuels en 2019
d'environ 60 M\$

Total des produits
de 14,9 M\$ au T2

Produits non récurrents¹⁾
de 3,1M\$ au T2

Produits récurrents¹⁾ de 11,8 M\$
au T2 (Produits annuels
récurrents² – 47 M\$)

Produits récurrents¹⁾ d'environ
79 % au T2

Augmentation des produits
de 8 % entre le premier semestre
de 2019 et le premier semestre
de 2020

+ de 20 ans

d'expérience dans les services
d'hébergement d'entreprise, de
services gérés; de commerce
électronique et d'application de GDR

+ de 300

experts répartis à l'échelle
mondiale

6

bureaux situés en Amérique du
Nord, en Europe et en Asie-
Pacifique

20

associés, à l'heure actuelle, mais
nous sommes en croissance

+ de 170

clients à l'échelle mondiale

40 M\$

Total des produits récurrents
enregistrés pour l'exercice 2019

> 9 G\$

Valeur marchande brute des
operations en ligne

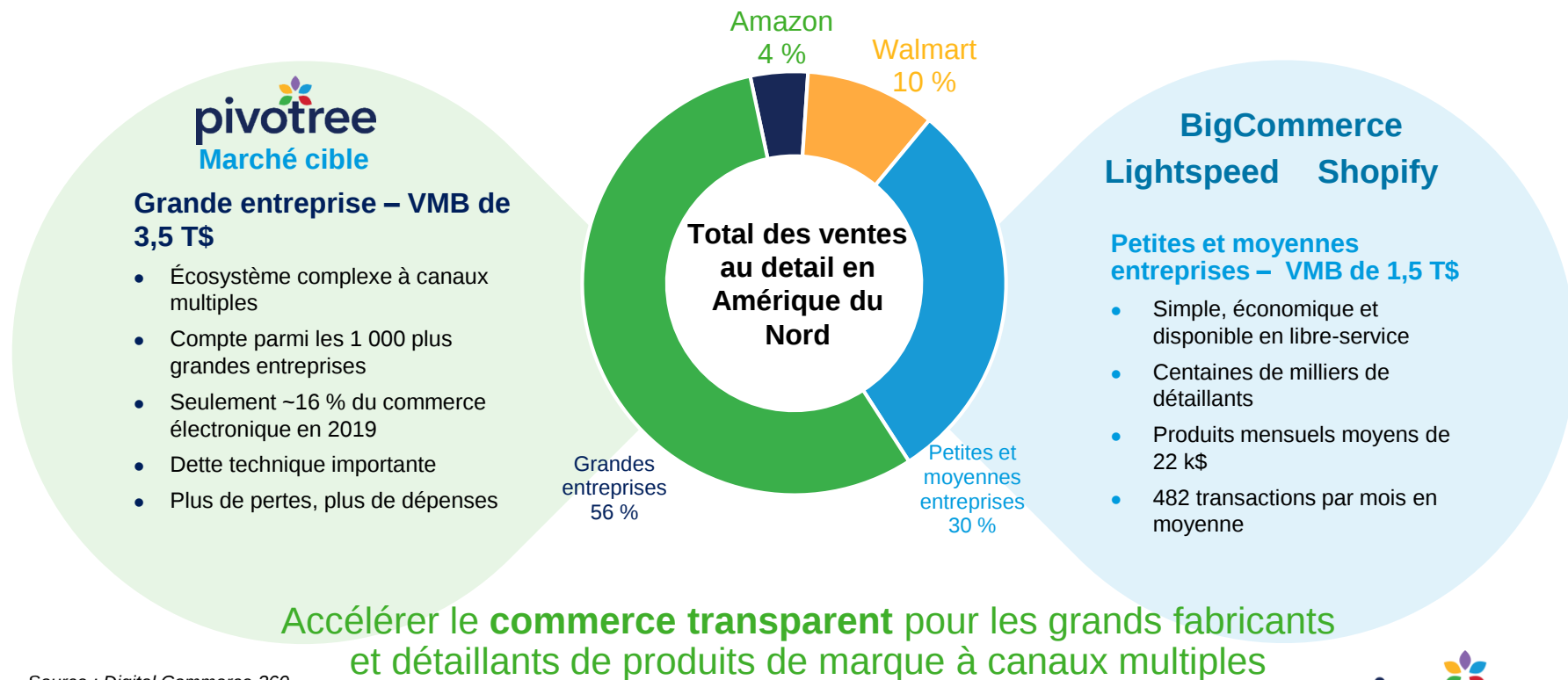
20 %

Croissance totale des produits
d'un exercice à l'autre (exercice
2019 comparativement à l'exercice
2018)

1. Les « produits récurrents » et les « produits non récurrents » ne sont pas des mesures comptables reconnues en vertu des IFRS et ils n'ont pas de sens normalisé selon les IFRS. Se reporter à la rubrique « Emploi de mesures non conformes aux PCGR » à la page 2.
2. Les « produits annuels récurrents » ne sont pas des mesures comptables reconnues en vertu des IFRS et ils n'ont pas de sens normalisé selon les IFRS. Se reporter à la rubrique « Emploi de mesures non conformes aux PCGR » à la page 2.

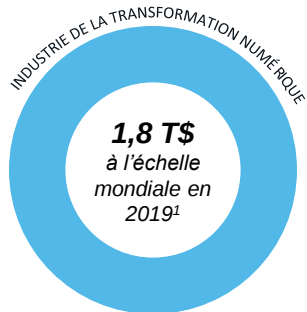
La majorité des ventes au détail sont concentrées au sein des grandes entreprises

Ventes au détail totales en Amérique du Nord >5,5 T\$ en 2019



Source : Digital Commerce 360

Vaste marché potentiel en croissance



On prévoit que le marché de la transformation numérique affichera une croissance annualisée de **17 %** et totalisera **2,3 T\$** en 2023¹

La transformation numérique s'entend du fait de recourir aux technologies numériques pour créer de nouveaux processus opérationnels et une nouvelle culture d'entreprise ou expérience client, ou pour les modifier, dans le but de répondre aux exigences des entreprises et du marché, qui évoluent constamment

Marché potentiel total actuel et projeté

	Actuel	Projeté
RMPU	400 000 \$	800 000 \$
Clients potentiels en Amérique du Nord³	7 700	
MPT en Amérique du Nord	3,1 G\$	6,2 G\$
Clients potentiels à l'échelle mondiale³	59 000	
MPT à l'échelle mondiale	23,6 G\$	47,2 G\$

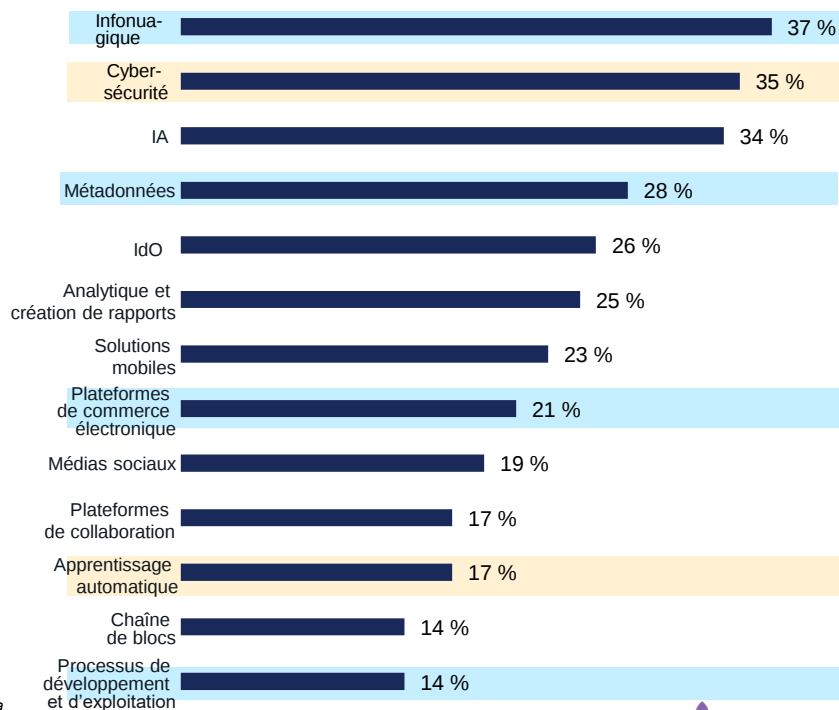
1. IDC: Worldwide Digital Transformation Spending Guide 2019

2. Altimeter "The State of Digital Transformation" 2018-2019 Edition N=554

3. Correspond aux entreprises de l'Amérique du Nord et à l'échelle mondiale qui exercent leurs activités dans les secteurs de la vente au détail, des services d'hébergement et des services alimentaires, de la fabrication, de la distribution et des services d'information et qui comptent >250 employés

Source: Capital IQ

Priorités des entreprises en matière de transformation numérique²



■ Désigne un domaine d'intérêt répandu

■ Désigne un nouveau domaine d'intérêt

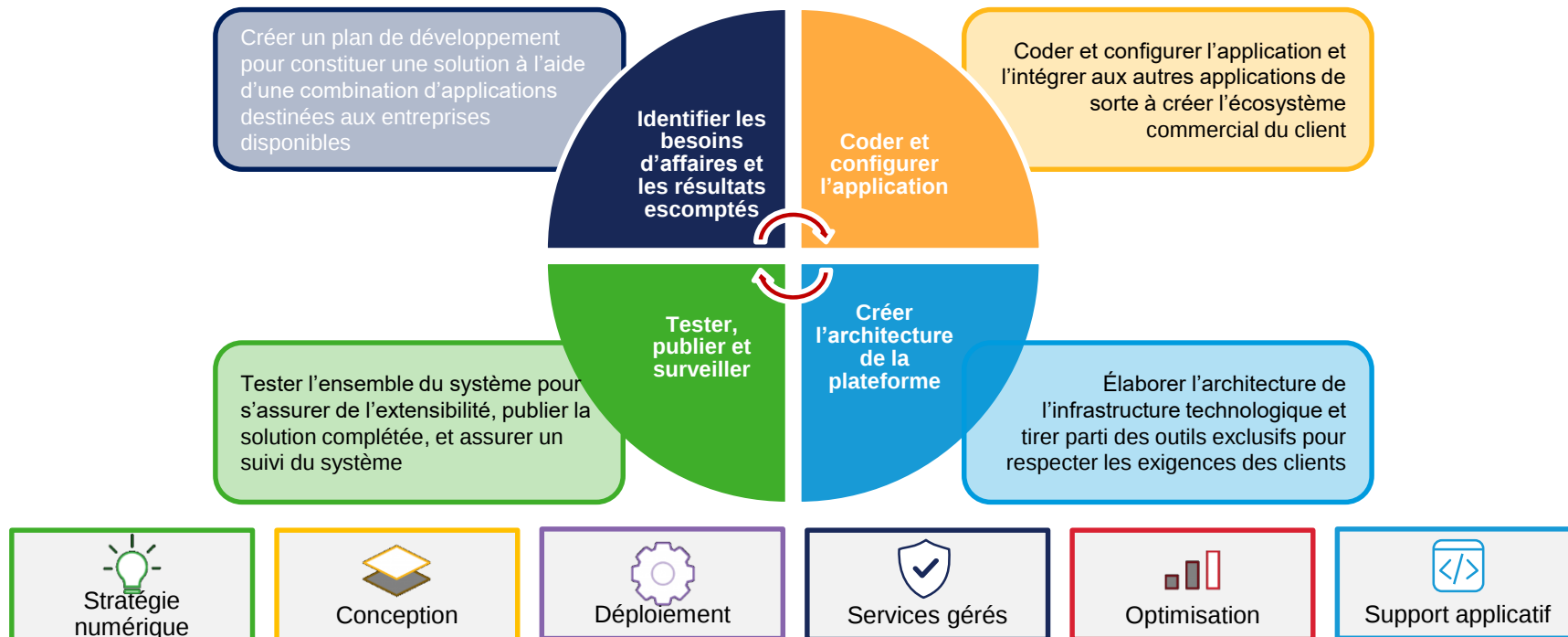
Solutions et services offerts par Pivotree

Nous offrons des marques dotées de stratégies commerciales approfondies,
des déploiements solides et des expériences clients de bout en bout

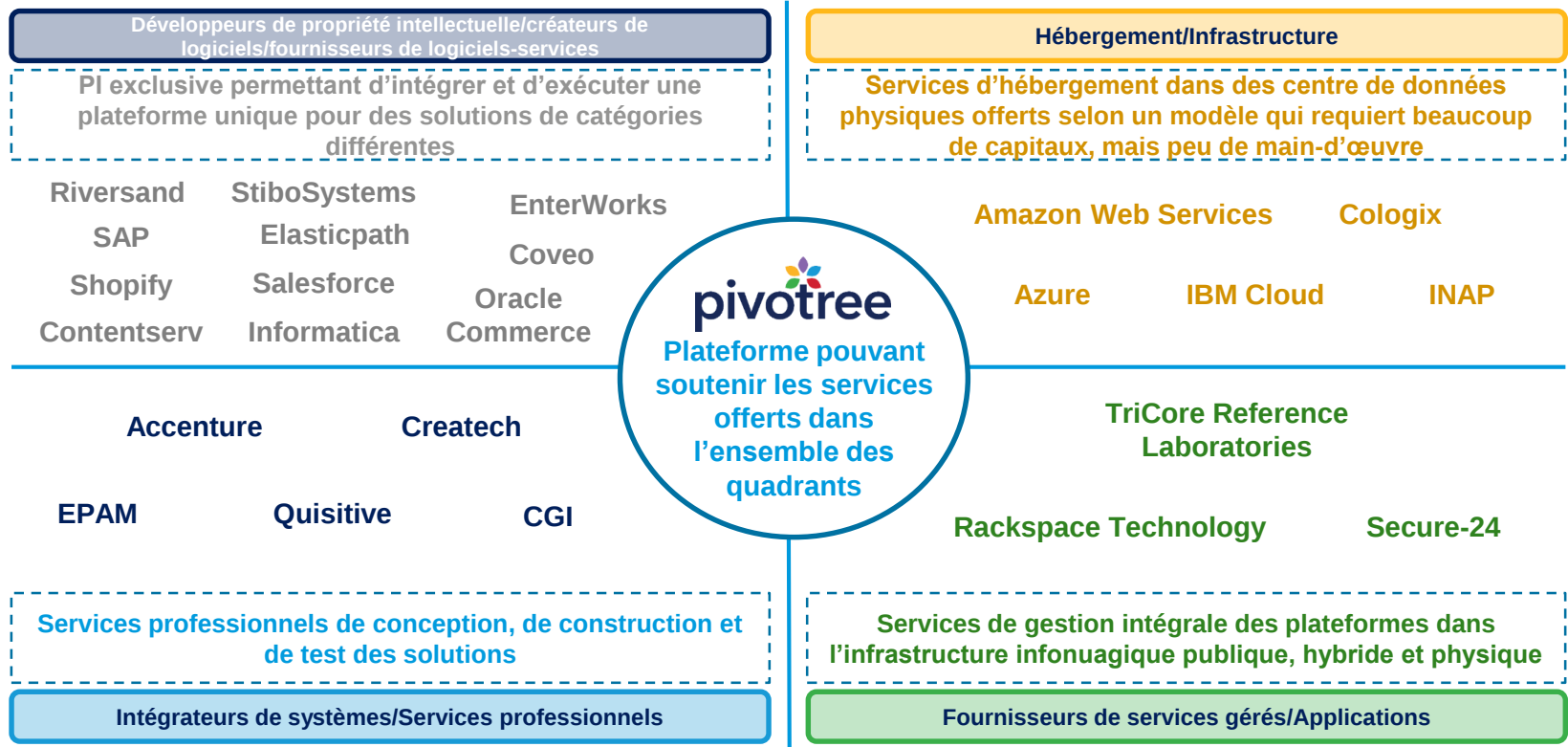
Nos outils	Services professionnels Bibliothèque d'applications modulaires	Services de gestion déléguée des applications Service-conseils	Infrastructure gérée Plateforme de services Pivotree
Applications commerciales	EnterWorks Riversand Stibo Systems Contentserv Informatica	SAP Hybris Oracle Coveo Commerce Elastic Path Shopify	Amazon IBMCloud Web Services CloudHealth Azure
Catégories ou sous-catégories	Gestion des données <i>Gestion de l'information produit, gestion des données de référence, Savoir-faire en matière d'applications pour les entreprises</i>	Commerce numérique <i>Plateforme de solutions, recherche, interface utilisateur</i>	Applications infonuagiques pour les entreprises <i>Publique, privée, SaaS</i>

Ce que nous faisons

Plateforme approfondie qui résout les problèmes d'ordre commercial des entreprises et facilite le commerce transparent



À l'intersection de quatre segments commerciaux



Indique la présence de Pivotree au sein du quadrant en question.

Guider les marques dans leur transformation numérique

- Nous conseillons les marques nord-américaines dans leur transformation numérique et leur parcours commercial multicanal.
- La majorité de nos clients transigent des biens matériels, mais le segment de marché des marques de produits et de services numériques est en croissance.

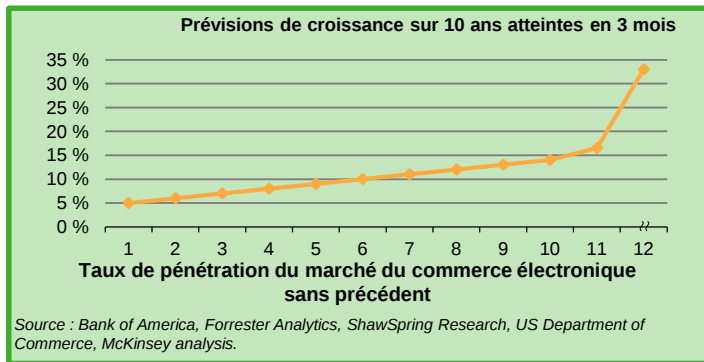
	Fabrication de produits de marque	Vente au détail	Propriété intellectuelle, services numériques et autres services
Clients de choix	Fournisseur d'appareils électroménagers Fabricant de vêtements de marque Electrolux Herschel Supply Co.	Accessoires de luxe et prêt-à-porter ALDO	Fournisseur de contenu pédagogique scientifique Société de biotechnologie mondiale Médias de conglomérats Société de sciences de la vie américaine
Produits / Solutions	• Commerce omnicanal • Ventes sur le marché secondaire • Gestion de l'information produit (PIM) • Intégrations et améliorations à l'aide des systèmes de PRE, de GRC et de OMS	• Commerce omnicanal • Ramassage en magasin (BOPIS) • Ramassage en bordure de rue (Curbside Manager) • Contenu disponible en temps réel sur tous les canaux • Optimisation pour les moteurs de recherche et analyses utiles pour le commerce électronique	• Commerce électronique interentreprises (OC, Magento) • Gestion des données de référence (EW, Stibo) • Intelligence artificielle (Dive et autres applications indépendantes) • Processus de développement et d'exploitation
	~14 % des produits	~57 % des produits	~29 % des produits

Répercussions de la pandémie de COVID-19

Entrées de trésorerie plus rapides au T2 – Flux de trésorerie d'exploitation de 2,5 M\$ au premier semestre de 2020

Adoption des produits

- Les magasins de détail ont fermé, ce qui a fait grimper la demande en ligne.
- Les clients existants exigent de plus en plus de soutien numérique.
- Les projets de services professionnels ont ralenti, puis ont repris rapidement par la suite.
- Pivotree s'est mobilisée rapidement afin de réduire les coûts tout en maintenant en poste ses employés talentueux essentiels.



Retombées financières

- Croissance totale des produits de 8 % d'une année à l'autre du premier semestre de 2020 comparativement au premier semestre de 2019
 - Augmentation des produits récurrents¹⁾ de 16 % d'une année à l'autre du premier semestre de 2020 comparativement au premier semestre de 2019
 - Baisse de 8 % des produits non récurrents¹⁾ d'une année à l'autre du premier semestre de 2020 comparativement au premier semestre de 2019
- 500 k\$ par mois d'économies grâce à une main-d'œuvre mobilisée durant le premier mois de la pandémie de COVID-19
- Produits annuels récurrents²⁾ comptabilisés depuis le début de l'exercice jusqu'au 30 juin 2020 en hausse de 39 % comparativement aux données en date du 30 juin 2019
- Produits des activités ordinaires tirés des services professionnels pour le T2 en baisse de 1,3 M\$ comparativement au T2 de 2019

1. Les « produits récurrents » et les « produits non récurrents » ne sont pas des mesures comptables reconnues en vertu des IFRS et ils n'ont pas de sens normalisé selon les IFRS. Se reporter à la rubrique « Emploi de mesures non conformes aux PCGR » à la page 2.

2. Les « produits annuels récurrents » ne sont pas des mesures comptables reconnues en vertu des IFRS et ils n'ont pas de sens normalisé selon les IFRS. Se reporter à la rubrique « Emploi de mesures non conformes aux PCGR » à la page 2.

Comment nos activités sont-elles rentabilisées?

~69 % de services gérés¹⁾

- Produits tirés des services gérés
- Coût des ventes composé des coûts liés aux centres de données et à l'hébergement sur une infrastructure infonuagique publique et des autres coûts liés aux licences de tiers requises pour soutenir les services gérés

Marge brute de 62 %

Coûts des dépenses d'exploitation liées aux services gérés

~31 % de services professionnels¹⁾

- Produits tirés des activités de services professionnels
- Coût des ventes composé des salaires directs

Marge brute de 39 %

Les clients peuvent tomber dans l'un ou l'autre des segments de marché et ajouter des produits et des services dans l'une ou l'autre des catégories au fil du temps

La marge brute combinée de 55 % soutient le croissance de notre plateforme et de notre infrastructure

1. Au premier semestre de 2020.

Profil des produits et du BAIIA

1

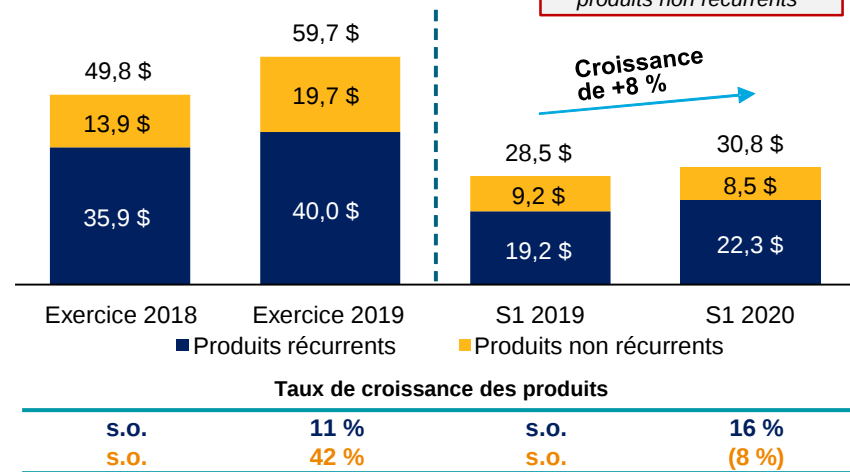
~79 % d'activités récurrentes¹⁾; Produits récurrents²⁾ en hausse de 16 % depuis le début de l'exercice³⁾

2

Antécédents constants de BAIIA positif

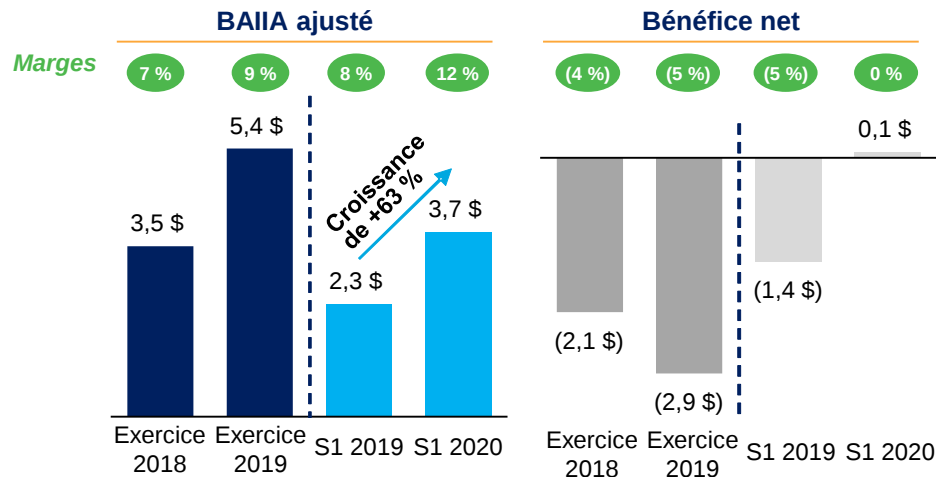
Total des produits

(en millions)



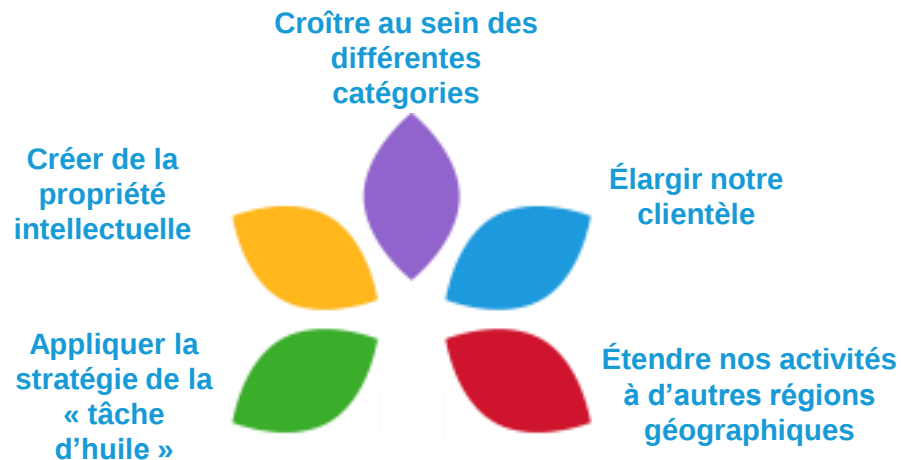
BAIIA ajusté⁵⁾ et bénéfice net

(en millions)



1. Au T2 2020.
2. Les « produits récurrents » ne sont pas des mesures comptables reconnues en vertu des IFRS et ils n'ont pas de sens normalisé selon les IFRS. Se reporter à la rubrique « Emploi de mesures non conformes aux PCGR » à la page 2.
3. Par rapport à l'exercice précédent.
4. Les « produits non récurrents » ne sont pas des mesures comptables reconnues en vertu des IFRS et ils n'ont pas de sens normalisé selon les IFRS. Se reporter à la rubrique « Emploi de mesures non conformes aux PCGR » à la page 2.
5. Le « BAIIA ajusté » n'est pas une mesure comptable reconnue en vertu des IFRS et il n'a pas de sens normalisé selon les IFRS. Se reporter à la rubrique « Emploi de mesures non conformes aux PCGR » à la page 2.

Occasions de croissance



Croissance interne



Activités axées sur les fusions et acquisitions (acquéreur expérimenté)

Commerce électronique

Gestion des données
GDR, analyses, mégadonnées

Apprentissage automatique/
Automatisation des processus

Gestion des données
infonuagiques

Expérience numérique

Internet des objets

Chaîne d'approvisionnement

Sécurité et gouvernance

Devenir le chef de file du commerce transparent

En résumé

1

Fournisseur de services unique dans le secteur du commerce électronique possédant des antécédents solides et des compétences essentielles en matière de conception, de création et de déploiement de solutions de commerce électronique complexes pour certains des plus importants comptes clients au monde

2

Secteur attrayant propulsé par les investissements à long terme du marché dans le commerce électronique, qui se sont intensifiés avec la pandémie de COVID-19 et transition vers les ventes en ligne

3

Modèle d'affaires stable reposant à 79 %¹⁾ sur des revenus récurrents²⁾ prévisibles et des contrats à long terme

4

Excellent rendement antérieur en matière d'acquisition, d'intégration et de croissance grâce à des acquisitions stratégiques au cours des deux derniers exercices

1. Au T2 2020.

2. Les « produits récurrents » ne sont pas des mesures comptables reconnues en vertu des IFRS et ils n'ont pas de sens normalisé selon les IFRS. Se reporter à la rubrique « Emploi de mesures non conformes aux PCGR » à la page 2.

Sommaire des modalités du placement

Émetteur :	• Pivotree Inc.
Placement :	• Actions ordinaires (nouvellement émises)
Produit brut :	• –60 millions de dollars canadiens (majoré d'une option de surallocation de 15 %)
Prix d'offre :	• 8,50 \$ CA par action
Emploi du produit :	• Une tranche d'environ 60 % pour repérer des acquisitions stratégiques au cours des 24 mois qui suivront la clôture. • Une tranche d'environ 25 % pour renforcer son bilan et financer d'autres initiatives, dont les suivantes : a) la croissance interne dans l'offre de services de la Société auprès des clients existants, b) l'acquisition de nouveaux clients, c) l'élaboration et la gestion de produits, d) l'expansion des ventes et des activités de commercialisation de la Société, et e) la recherche et le développement. • Le reliquat pour les besoins du fonds de roulement et les besoins généraux de l'entreprise.
Conventions de blocage :	• La Société est visée par une période de blocage d'une durée de un an suivant la date de clôture, sous réserve de certaines exceptions • Les actions ou les autres titres qui seront acquis par les administrateurs et les hauts dirigeants de la Société dans le cadre du placement ou après la clôture sur le marché libre ou dans le cadre d'un placement ultérieur réalisé par la Société pendant la période de blocage seront exclus de la convention de blocage
Inscription :	• La Bourse de croissance TSX (la « TSXV ») a approuvé sous condition l'inscription à sa cote des actions ordinaires sous le symbole « PVT ».
Admissibilité :	• Admissible pour les REER, les FERR, les REEI, les REEE, les RPDB et les CELI, en vertu des lois habituelles.
Coteneurs de livres :	• Corporation Canaccord Genuity et Financière Banque Nationale inc.

Conformément à l'alinéa b) du paragraphe 13.7(4) du *Règlement 41-101 sur les obligations générales relatives au prospectus*, toute l'information comparative et toute information connexe qui figurent dans la version des présentes qui sera fournie aux investisseurs éventuels ont été retirées du présent modèle pour les besoins du dépôt sur le Système électronique de données, d'analyse et de recherche.