



PET VALU HOLDINGS LTD.

RAPPORT DE GESTION

(Deuxième trimestre clos le 3 juillet 2021)

Le présent rapport de gestion de Pet Valu Holdings Ltd. (« nous », « Pet Valu » ou la « Société ») a été préparé en date du 12 août 2021 et fournit des informations relatives à la situation financière et aux résultats d'exploitation de la Société pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 3 juillet 2021 et le 27 juin 2020. Ce rapport de gestion doit être lu avec les états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités et les notes annexes pour le T2 2021 et le S1 2021 (tels qu'ils sont définis ci-après) de la Société ainsi que les états financiers consolidés détachés audités et les notes annexes pour l'exercice 2020 (tel qu'il est défini ci-après) et le rapport de gestion connexe de la Société. En outre, le lecteur est prié de se reporter à la rubrique « Facteurs de risque » du prospectus avec supplément – RFVP de la Société (le « prospectus ») daté du 23 juin 2021 pour de plus amples renseignements. Des renseignements additionnels sur Pet Valu Holdings Ltd. sont disponibles sur le site Web du Système électronique de données, d'analyse et de recherche (« SEDAR »), à l'adresse www.sedar.com.

Mode de présentation

Aux fins du présent rapport de gestion, la Société n'étant pas exploitée en tant qu'entité autonome pour les périodes antérieures à la clôture du premier appel public à l'épargne (voir la rubrique « Premier appel public à l'épargne »), l'information financière relative à ces périodes est par conséquent présentée sur une base détachée et comprend uniquement les entités juridiques exerçant les activités au Canada de Pet Valu Holdings Ltd. (désignée le « Groupe », avant la distribution de ses activités américaines à son actionnaire).

Les états financiers consolidés détachés audités et les états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités de la Société (collectivement, les « états financiers consolidés ») ont été préparés selon les Normes internationales d'information financière (« IFRS »), publiées par l'International Accounting Standards Board (« IASB »), et selon les méthodes comptables décrites dans ces états financiers. Les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire et sauf les montants par action. La Société est structurée comme un seul secteur d'exploitation et secteur à présenter.

La Société exerce ses activités selon un exercice de 52 ou 53 semaines se terminant le samedi le plus près du 31 décembre. L'exercice 2020 comprenait 53 semaines et les exercices 2019 et 2018 clos respectivement le 28 décembre 2019 et le 29 décembre 2018 comprenaient chacun 52 semaines. L'exercice 2026 sera le prochain exercice de la Société à compter 53 semaines. Les trimestres de la Société se terminent le samedi le plus près de la fin de chaque trimestre civil. Chaque trimestre compte 13 semaines, sauf dans le cas d'un exercice de 53 semaines, auquel cas le quatrième trimestre comptera 14 semaines. Les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes respectivement le 3 juillet 2021 et le 27 juin 2020 représentent les résultats de la Société pour le deuxième trimestre et les deux premiers trimestres de l'exercice pertinent.

Dans ce rapport de gestion, « T2 2021 » renvoie à la période de 13 semaines close le 3 juillet 2021, « T2 2020 » renvoie à la période de 13 semaines close le 27 juin 2020, « S1 2021 » renvoie à la période de 26 semaines close le 3 juillet 2021 et « S1 2020 » renvoie à la période de 26 semaines close le 27 juin 2020. En outre, « exercice 2021 » renvoie à la période de 52 semaines se terminant le 1^{er} janvier 2022 et « exercice 2020 » renvoie à la période de 53 semaines close le 2 janvier 2021. Les montants présentés dans ce rapport de gestion sont en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire.

La publication des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités et des notes annexes pour le T2 2021 et le S1 2021 ainsi que du présent rapport de gestion a été autorisée par le conseil d'administration de la Société.

Mesures non conformes aux IFRS et mesures sectorielles

Le présent rapport de gestion renvoie à des mesures non conformes aux IFRS. Ces mesures ne sont pas reconnues par les IFRS et n'ont pas de signification normalisée prescrite par celles-ci; il est donc peu probable qu'elles soient comparables à des mesures semblables utilisées par d'autres entités. Ces mesures sont plutôt présentées à titre de complément des mesures conformes aux IFRS afin de favoriser une meilleure compréhension des résultats d'exploitation de la Société du point de vue de la direction. Par conséquent, ces mesures ne doivent pas être considérées séparément ni comme un substitut à l'analyse de l'information financière de la Société présentée conformément aux IFRS. La Société utilise des mesures non conformes aux IFRS, notamment le « BAIIA », le « BAIIA ajusté », le « résultat net ajusté », le « résultat net ajusté par action après dilution » et les « flux de trésorerie disponibles ». Le présent rapport de gestion renvoie également à certaines mesures de l'exploitation utilisées couramment dans le secteur de la vente au détail, telles que les « magasins à l'échelle du réseau », les « ventes à l'échelle du réseau », la « croissance des ventes des magasins comparables », la « croissance des transactions des magasins comparables » et la « croissance des dépenses moyennes par transaction des magasins comparables ». Ces mesures non conformes aux IFRS et ces mesures de l'exploitation du secteur de la vente au détail visent à fournir aux investisseurs d'autres mesures de la performance opérationnelle de la Société et ainsi à mettre en lumière les tendances de ses activités de base qui pourraient autrement être plus difficiles à cerner en se fiant uniquement aux mesures conformes aux IFRS. La Société est également d'avis que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et d'autres parties intéressées ont souvent recours à des mesures non conformes aux IFRS et à des mesures du secteur de la vente au détail dans leur évaluation des émetteurs. La direction de la Société a recours à des mesures non conformes aux IFRS pour faciliter la comparaison de la performance opérationnelle d'une période à l'autre, pour établir le budget d'exploitation annuel, ainsi que pour déterminer les composantes de la rémunération de la direction. Se reporter aux rubriques « Principales informations financières consolidées et mesures sectorielles » et « Principaux résultats trimestriels et mesures de la performance » pour un rapprochement du résultat net, une mesure conforme aux IFRS, avec le BAIIA, le BAIIA ajusté et le résultat net ajusté. Se reporter à la rubrique « Situation de trésorerie et sources de financement – Flux de trésorerie disponibles » pour un rapprochement des flux de trésorerie disponibles.

Information prospective

Ce rapport de gestion contient de l'information prospective. L'information prospective est fournie à la date d'établissement du présent rapport de gestion et repose sur les opinions, estimations et hypothèses de la direction formulées à la lumière de son expérience et de sa perception des tendances historiques, des tendances actuelles, des conditions courantes et des événements futurs attendus, de même que divers autres facteurs que la direction estime opportuns et raisonnables dans les circonstances. Pet Valu ne s'engage aucunement à mettre à jour cette information prospective pour tenir compte de nouveaux renseignements ou événements ou pour toute autre raison, à moins que les lois sur les valeurs mobilières applicables au Canada ne l'exigent.

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. En outre, les déclarations faisant état d'attentes, d'intentions, de 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 faits ou circonstances qui pourraient se produire dans l'avenir.

De nombreux facteurs pourraient faire en sorte que les résultats réels de la Société, son niveau d'activité, son rendement ou ses réalisations ou des événements à venir ou faits nouveaux diffèrent de façon importante de ceux qui sont exprimés ou sous-entendus dans l'information prospective, y compris, mais sans s'y limiter, les facteurs décrits à la rubrique « Facteurs de risque » du présent rapport de gestion ou de notre prospectus déposé dans le cadre de notre premier appel public à l'épargne clôturé le 30 juin 2021. On peut se procurer une copie du prospectus à partir du site Web de SEDAR, sous le profil de la Société, à l'adresse www.sedar.com. Ces facteurs ne constituent pas une liste exhaustive des facteurs pouvant avoir une incidence sur la Société, mais ils doivent être examinés attentivement.

L'objectif de l'information prospective est de fournir au lecteur une description des attentes actuelles de la direction en ce qui concerne le rendement financier de la Société, et cette information pourrait ne pas être appropriée à d'autres fins; le lecteur ne devrait donc pas se fier indûment à l'information prospective contenue dans le présent rapport de gestion. Dans la mesure où l'information prospective présentée dans le présent rapport de gestion constitue de l'information financière de nature prospective, au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables, une telle information est fournie afin de démontrer le potentiel de la Société et le lecteur est donc mis en garde que cette information pourrait ne pas convenir à d'autres fins. L'information financière de nature prospective, comme toute information prospective de manière générale, se fonde sur des hypothèses courantes et est assujettie à des risques, à des incertitudes et à d'autres facteurs. Les énoncés prospectifs contenus dans le présent rapport de gestion sont formulés expressément sous réserve de cette mise en garde.

Aperçu

Pet Valu est le principal détaillant pour animaux de compagnie au Canada. Depuis l'ouverture de notre premier magasin en 1976, nous avons pris de l'expansion et comptons désormais plus de 600 magasins d'entreprise et magasins franchisés au pays, ce qui représente plus du quadruple de magasins que notre plus proche concurrent. Depuis notre création, nous avons su gagner la confiance et la loyauté des propriétaires d'animaux de compagnie avisés grâce à notre service empreint de compassion et éclairé, à notre offre d'articles de qualité supérieure, qui comprend nos marques du fabricant primées, à nos services en magasin et à nos capacités omnicanal en expansion. Cette stratégie gagnante s'appuie sur notre modèle d'exploitation extrêmement flexible qui nous permet d'enregistrer une croissance et des paramètres économiques supérieurs.

Nos franchisés autorisés et nous formons le plus grand réseau de détaillants spécialisés pour animaux de compagnie au Canada, ce qui crée une grande visibilité de la marque et procure à nos magasins l'accès à des millions de propriétaires d'animaux de compagnie canadiens. Nous combinons notre taille à une stratégie de détail extrêmement localisée, ce qui nous permet d'offrir à nos clients des articles de qualité supérieure à des prix concurrentiels tout en leur donnant un service personnalisé. En plus de notre bannière Pet Valu reconnue et inspirant la confiance à l'échelle nationale, qui représente plus de 80 % de nos magasins, nous exploitons également trois bannières en Colombie-Britannique, soit Bosley's by Pet Valu, Tisol et Total Pet, ainsi que la bannière Paulmac's Pets en Ontario. Toutes nos bannières sont profondément ancrées dans leurs communautés respectives, sont considérées comme attrayantes, dignes de confiance et fiables et bénéficient de l'ampleur de notre réseau d'exploitation intégré.

Nos franchisés autorisés et nous offrons des expériences d'achat au détail attrayantes grâce à nos magasins accueillants où il est facile de magasiner et à nos spécialistes en soins des animaux (« SSA ») amicaux, compatissants et très bien formés. Notre offre d'articles de qualité supérieure axés sur les consommables, comme la nourriture et les gâteries pour animaux, représente 70 % de nos ventes d'articles, génère des produits récurrents et un achalandage répété en magasin et est complétée et différenciée par nos marques exclusives comptant plus de 1 500 articles distincts, qui sont offerts uniquement dans les magasins Pet Valu. Nos offres de services en magasin complémentaires, qui comprennent le toilettage complet et le lavage des chiens en libre-service, augmentent le nombre de clients, prolongent la durée des visites des clients en magasin et augmentent l'engagement global. Afin d'offrir à nos clients davantage de commodité, nous avons effectué d'importants investissements dans nos capacités omnicanal depuis 2019 et offrons désormais des options de « magasinage à l'avance » pour le ramassage en magasin et la livraison directe au client pour les commandes en ligne. Combinées à notre culture axée sur les animaux de compagnie, ces options créent les « moments mémorables » que nos clients associent désormais à Pet Valu.

Nous disposons d'un modèle d'exploitation très flexible dominé par les franchises, grâce à notre format de petit magasin, à l'aménagement adaptable de nos magasins et à notre modèle d'exploitation combinant magasins franchisés et magasins d'entreprise. La taille des magasins de Pet Valu varie habituellement entre 3 000 et 5 500 pieds carrés, et chaque magasin est commercialisé et conçu pour répondre aux besoins et aux préférences des clients de sa communauté environnante. Cette adaptabilité contribue à générer des paramètres économiques exceptionnels constants dans les marchés urbains, de banlieue et ruraux et offre la souplesse nécessaire pour investir dans les marchés immobiliers concurrentiels. Notre approche en matière de propriété de magasins, aux termes de laquelle plus de 60 % des magasins sont la propriété de franchisés et exploités par ceux-ci, tire parti des avantages associés aux modèles d'exploitation des magasins franchisés et des magasins d'entreprise. Nos franchisés suscitent un degré d'engagement au chapitre de l'exploitation et de passion pour les animaux de compagnie et la collectivité qui favorise la fidélité des clients et renforce notre marque globale, et ils récupèrent habituellement leur investissement initial dans la franchise dans un délai d'environ quatre ans. Nos magasins d'entreprise nous permettent de faire l'essai de nouveaux produits et d'élaborer des pratiques exemplaires et de les normaliser, et agissent à titre de mécanisme de croissance complémentaire nous permettant de saisir rapidement les occasions attrayantes sur le marché de l'immobilier. Cette stratégie d'exploitation hybride est essentielle à notre capacité de maintenir une forte croissance des magasins et des ventes, de générer d'importants flux de trésorerie disponibles (tels qu'ils sont définis aux présentes) et de solides rendements des investissements pour les magasins bien établis.

Nos franchisés et nous sommes la référence locale pour les amoureux des animaux de compagnie canadiens. Ensemble, nos SSA passionnés des animaux très bien formés offrent des conseils judicieux et des recommandations éclairées de produits aux propriétaires d'animaux à toutes les étapes du cycle de vie de leurs animaux, et les magasins de Pet Valu constituent souvent le premier endroit où les nouveaux propriétaires et les propriétaires existants d'animaux se dirigent pour répondre aux besoins en matière de soins de leurs animaux. Cet environnement de service très personnalisé empreint de compassion permet aux SSA d'établir des relations de confiance à long terme dans lesquelles ils jouent un rôle actif au sein de leur communauté locale d'animaux de compagnie. À l'extérieur des magasins, nos franchisés et nous appuyons fièrement la cause des animaux de compagnie dans les collectivités que nous servons. Depuis plus de 10 ans, nous établissons régulièrement des partenariats avec nos clients et nos franchisés à l'échelle du Canada et avons donné plus de 19 M\$ aux refuges pour animaux et aux organismes de sauvetage des animaux locaux, avons aidé plus de 37 000 animaux de compagnie sans abri à trouver leur foyer pour la vie et agissons fièrement à titre de commanditaire national du programme de chiens guides de la Fondation des Lions du Canada en fournissant de la nourriture.

Premier appel public à l'épargne

Le 30 juin 2021, la Société a clôturé son premier appel public à l'épargne visant l'émission de 15 812 500 actions ordinaires (le « placement »), y compris 2 062 500 actions ordinaires émises à la suite de l'exercice intégral par les preneurs fermes de l'option de surallocation attribuée par la Société. Le prix d'offre de 20,00 \$ a permis à la Société de recevoir un produit net de 299,6 M\$, après déduction des commissions des preneurs fermes de 16,6 M\$. La Société a également engagé des dépenses additionnelles de 4,4 M\$ directement liées au placement. Le produit net total, après déduction des honoraires de prise ferme et dépenses additionnelles, s'est établi à 295,2 M\$. Les actions ordinaires de la Société sont inscrites à la Bourse de Toronto, sous le symbole « PET ».

À la clôture du placement, le capital-actions de la Société se composait d'un nombre illimité d'actions ordinaires et d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en série. Immédiatement avant la clôture du placement, la Société a réalisé une restructuration du capital-actions dans le cadre de laquelle toutes les actions ordinaires de catégorie X, les actions ordinaires de catégorie Y, les actions privilégiées de catégorie A, les actions privilégiées de catégorie B et les actions privilégiées de catégorie C en circulation de la Société ont été échangées contre des actions ordinaires de la Société, et la totalité des options en cours permettant d'acquérir des actions ordinaires de catégorie X de la Société dans le cadre de l'ancien régime d'options sont devenues des options permettant d'acquérir des actions ordinaires.

Dans le cadre du placement, la Société a négocié une nouvelle convention de crédit avec un syndicat de prêteurs. Se reporter à la rubrique « Situation de trésorerie et sources de financement » du présent rapport de gestion.

Faits saillants financiers

Nous renvoyons le lecteur à la rubrique « Comment nous évaluons la performance de notre entreprise » du présent rapport de gestion pour la définition des éléments présentés ci-après et, selon le cas, à la rubrique « Principales informations financières consolidées et mesures sectorielles » pour le rapprochement des mesures non conformes aux IFRS avec les mesures conformes aux IFRS les plus directement comparables.

T2 2021 par rapport à T2 2020

Principaux faits saillants :

- Les ventes à l'échelle du réseau ont augmenté de 33,4 % pour atteindre 231,5 M\$, par rapport à 173,5 M\$ au T2 2020.
- La croissance des ventes des magasins comparables a progressé pour s'établir 28,4 %, par rapport à (3,9) % au T2 2020.
- Les produits ont augmenté de 38,4 % pour atteindre 182,2 M\$, par rapport à 131,6 M\$ au T2 2020.
- La marge bénéficiaire brute a augmenté pour s'établir à 36,9 %, par rapport à 33,3 % au T2 2020.
- Le BAIIA ajusté a progressé de 52,6 % pour atteindre 42,3 M\$, par rapport à 27,7 M\$ au T2 2020.
- Le résultat net a augmenté pour atteindre 44,3 M\$, par rapport à 0,3 M\$ au T2 2020.
- Le résultat net ajusté a augmenté pour atteindre 8,7 M\$, par rapport à 2,6 M\$ au T2 2020.
- Le résultat net ajusté par action après dilution a augmenté pour atteindre 0,12 \$, par rapport à 0,05 \$ au T2 2020.
- Les flux de trésorerie disponibles ont diminué pour s'établir à 18,9 M\$, par rapport à 29,9 M\$ au T2 2020.

S1 2021 par rapport à S1 2020

Principaux faits saillants :

- Les ventes à l'échelle du réseau ont augmenté de 20,0 % pour atteindre 451,1 M\$, par rapport à 376,0 M\$ au S1 2020.
- La croissance des ventes des magasins comparables a progressé pour s'établir à 17,0 %, par rapport à 5,2 % au S1 2020.
- Les produits ont augmenté de 23,5 % pour atteindre 352,3 M\$, par rapport à 285,2 M\$ au S1 2020.
- La marge bénéficiaire brute a augmenté pour s'établir à 36,0 %, par rapport à 34,1 % au S1 2020.
- Le BAIIA ajusté a progressé de 30,0 % pour s'établir à 78,3 M\$, par rapport à 60,3 M\$ au S1 2020.
- Le résultat net a augmenté pour atteindre 47,7 M\$, par rapport à 6,1 M\$ au S1 2020.
- Le résultat net ajusté a augmenté pour atteindre 16,0 M\$, par rapport à 8,4 M\$ au S1 2020.
- Le résultat net ajusté par action après dilution a augmenté pour atteindre 0,22 \$, par rapport à 0,15 \$ au S1 2020.
- Les flux de trésorerie disponibles ont diminué pour s'établir à 4,3 M\$, par rapport à 77,4 M\$ au S1 2020.

Sommaire des facteurs ayant une incidence sur la performance

Pandémie de COVID-19

Le 11 mars 2020, l'Organisation mondiale de la Santé a déclaré que l'éclosion de la nouvelle souche de coronavirus, désignée COVID-19, constituait une pandémie mondiale. Par conséquent, les gouvernements à l'échelle mondiale, y compris le gouvernement canadien, ont adopté des mesures d'urgence visant à contrer la propagation du virus. Ces mesures, notamment les restrictions de voyage, les périodes de quarantaine volontaire, les fermetures des magasins au détail et les limites de capacité, ainsi que les exigences en matière de distanciation sociale ont fortement perturbé les entreprises partout dans le monde, provoquant un ralentissement économique.

Depuis le début de la pandémie de COVID-19, les activités de la Société ont été désignées comme des « services essentiels » dans certaines provinces canadiennes où la Société exerce ses activités, tout en étant limitées à la cueillette à l'extérieur du magasin pendant un certain temps en Ontario, de sorte que nous avons pu exploiter nos magasins en partie, malgré les mesures gouvernementales de fermeture mises en place sur certains territoires. Bien que les magasins appartenant à la Société et les franchises soient demeurés ouverts, ils ont été soumis à des exigences strictes de distanciation sociale et, dans certains territoires, ils ont dû offrir d'autres méthodes de vente, telles que la cueillette à l'extérieur du magasin. Ces mesures ont entraîné une baisse temporaire de l'achalandage et des produits, particulièrement en avril et en mai 2020. Les ventes de la Société se sont considérablement améliorées en juin 2020 de sorte que, par la suite, la croissance par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent a repris. Les limites de capacité ont pris diverses formes au cours des mois qui ont suivi. La croissance soutenue enregistrée par la Société depuis mai 2020 a été favorisée par des protocoles opérationnels améliorés visant à protéger la santé et la sécurité des clients et des associés et les capacités accrues de commerce électronique permettant de servir les clients en ligne et de compléter le magasinage en magasin.

En avril 2021, en raison de la troisième vague de COVID-19 au Canada et des changements apportés par la suite aux lignes directrices provinciales de l'Ontario, les activités des magasins appartenant à la Société et des magasins franchisés en Ontario ont dû limiter leurs services à la cueillette à l'extérieur des magasins et au traitement des commandes en ligne. Le 11 juin 2021, le gouvernement de l'Ontario permettait à nos magasins de rouvrir leurs portes à 15 % de leur capacité. Le 30 juin 2021, les lignes directrices révisées de l'Ontario permettaient de faire passer la capacité maximale des magasins de la Société à 25 %. Après la fin du trimestre, le 16 juillet 2021, le gouvernement de l'Ontario a mis en œuvre la dernière phase de son plan de déconfinement en permettant aux commerces essentiels et non essentiels de rouvrir en limitant leur capacité de manière à respecter une distanciation physique de deux mètres. Les mesures mises en œuvre en Ontario pour contrer la troisième vague ont eu pour effet de modifier la façon dont les clients magasinaient auprès de nos magasins, mais n'ont pas eu d'incidence importante sur l'achalandage et les produits comparativement aux premières mesures de confinement gouvernementales qui ont entraîné une baisse temporaire de l'achalandage et des produits au T2 2020. Certaines restrictions ont aussi été en place dans d'autres provinces canadiennes durant le trimestre. Dans l'ensemble, au T2 2021, plus de la moitié de nos magasins n'ont pu offrir que le magasinage avec cueillette à l'extérieur pendant 10 semaines.

Au cours de l'exercice 2020, la Société a pris plusieurs mesures pour atténuer les incidences de la pandémie de COVID-19 sur ses activités et ses franchisés, dont ce qui suit :

- i) Allègement de 3,2 M\$ des loyers variables (soit la participation variable de la Société à la performance au chapitre des ventes, lorsque ce montant est en excédent d'un loyer de base minimum contractuel) établis en fonction d'un pourcentage des ventes et générés au premier trimestre de 2020 pour les immeubles sous-loués aux franchisés. La Société a également renoncé à une somme de 0,8 M\$ au titre de charges liées aux loyers variables au mois d'avril 2020. La Société ne prévoit pas offrir un allègement des loyers semblable dans l'avenir.
- ii) Pour le mois d'avril 2020, la Société a temporairement réduit la contribution des franchisés au Fonds de promotion, pour la faire passer de 2,5 % à 0,75 % de leurs ventes hebdomadaires de produits en magasin.

- iii) Réduction des achats de stocks pour les aligner sur la demande estimée.
- iv) Négociation de la prorogation des échéances de paiement des montants à payer avec les fournisseurs commerciaux et autres.
- v) Amorce des négociations à l'égard des reports et réductions de loyer avec les propriétaires et les franchisés.
- vi) Mise en place de l'équipement de protection individuelle, de la signalisation encourageant la distanciation sociale et de protocoles de nettoyage additionnel dans tous les magasins.
- vii) Lancement de notre site Web de transactions commerciales, www.petvalu.ca, pour mieux servir nos clients et répondre à la demande omnicanal.

La Société a subi et s'attend, pour le reste de 2021, à subir les répercussions de la pandémie de COVID-19, notamment l'augmentation des coûts liée aux prix plus élevés des produits de base, la hausse des coûts de transport, d'importation et de traitement à l'échelle mondiale et l'accroissement des primes d'assurance. La Société, dont l'accès aux biens a été retardé de façon intermittente en raison de perturbations de la chaîne d'approvisionnement, est exposée aux risques de fermeture des établissements de fabrication du fait de la pandémie de COVID-19. À ce jour, la chaîne d'approvisionnement de la Société n'a pas été touchée de façon importante en raison de la pandémie. Pour se protéger contre toute pénurie ou tout retard d'approvisionnement, la Société a accru les niveaux de ses stocks en 2020 et prévoit continuer à tenir des stocks plus élevés tout au long de 2021.

En réponse à la pandémie de COVID-19, les autorités gouvernementales ont mis en œuvre des programmes d'aide importants, et continuent de le faire, pour offrir un soutien économique aux particuliers et aux entreprises. La Société n'a pas reçu d'aide dans le cadre des programmes d'aide des gouvernements fédéral ou provinciaux qui étaient disponibles dans le contexte de la pandémie de COVID-19, à l'exception des programmes de report offerts aux entreprises canadiennes au T1 2020 et au T2 2020 aux fins de l'impôt des sociétés, des taxes de vente et des charges sociales.

L'incidence future de la COVID-19 et des restrictions gouvernementales demeure incertaine et dépendante de la durée de la pandémie et de la propagation du virus et, ultimement, du succès continu des campagnes de vaccination dans l'ensemble du pays. Par conséquent, il est impossible d'estimer de façon fiable l'ampleur et la gravité des événements, ni leur incidence sur la situation financière et les résultats financiers de la Société pour les périodes futures.

Notre marque

La Société est un détaillant spécialisé pour les animaux de compagnie chef de file du marché et le principal détaillant spécialisé d'aliments, de friandises et d'accessoires pour les animaux de compagnie au Canada. Pour continuer de réussir, il est primordial que nous maintenions et augmentions l'attrait de notre marque, étant donné que toute diminution de cet attrait pourrait avoir une incidence défavorable sur notre entreprise et nos résultats financiers. Pour maintenir la notoriété de la marque, nous tirons parti de notre réseau national de magasins, de l'expérience de magasinage intéressante et stimulante que nous offrons et de notre programme de fidélisation, ainsi que de l'engagement de la collectivité locale dans laquelle nous sommes présents. Pour attirer de nouveaux clients, nous adoptons une approche de commercialisation exhaustive, procédons à des agrandissements, des travaux de rénovation et des relocalisations stratégiques de magasins, et augmentons les possibilités de commerce électronique et omnicanal, notamment en ayant davantage recours à l'analytique.

Innovation en matière de produits et stratégie de planification des produits

Notre gamme de produits de qualité supérieure axés sur les consommables est conçue pour répondre aux besoins des propriétaires d'animaux de compagnie pendant tout le cycle de vie de leur animal, et pour que l'éventail et la variété de nos produits couvrent les besoins quotidiens de leur animal. Notre gamme de produits comprend des marques nationales d'aliments pour animaux de compagnie de qualité, comme Acana, Orijen et Hill's, qui ne sont en général pas disponibles à l'extérieur des canaux de distribution au détail d'aliments spécialisés pour animaux de compagnie. Environ 70 % des ventes de produits visent des produits consommables, comme les aliments et friandises pour animaux de compagnie, qui génèrent des revenus récurrents et un achalandage répété en magasin.

Notre portefeuille de marques exclusives primées comprend plus de 1 500 articles qui sont disponibles uniquement dans nos bannières. La commercialisation de ces produits a progressé, de sorte qu'ils représentent plus de 30 % des ventes de produits à l'échelle du réseau, génèrent un achalandage répété et améliorent la marge. Nos marques exclusives sont assorties de niveaux de prix semblables, mais les marges sur les produits sont de 1 200 points de base plus élevées que celles sur les produits de marques nationales au même prix.

Agrandissement et améliorations des magasins

Entre 2016 et 2020, la superficie de nos magasins a crû à un taux de croissance annuel composé de 3,3 %, étant donné que nous avons ouvert récemment 15 nouveaux magasins en 2019, et 18 en 2020. Au cours de l'exercice 2021, la Société a l'intention d'ouvrir de 25 à 30 nouveaux magasins, une combinaison de magasins appartenant à la Société et de magasins détenus par des franchisés. La stratégie de sélection des sites de la Société vise à maximiser la croissance des produits et la rentabilité à l'échelle du réseau. Pour repérer et sélectionner ultimement l'emplacement des nouveaux magasins, la direction réalise une analyse exhaustive en se fondant sur les facteurs suivants : i) le niveau d'activité de la vente au détail et les tendances de la circulation routière au moyen des données sur les déplacements agrégées et anonymes provenant des GPS; ii) la présence ou l'absence de concurrents donnés et de colocataires préférables; iii) la population et les données démographiques du secteur, dont la construction domiciliaire prévue; iv) le coût de location et d'occupation total au pied carré; v) l'emplacement des magasins existants de la Société et des territoires des franchisés actuels; et vi) les offres de produits et de services localisées les plus probables en fonction de l'espace et des segments de consommateurs locaux.

En date du 3 juillet 2021, nous avons ouvert 12 magasins en 2021. Nous avons également repéré plus de 60 autres sites, qui devraient ouvrir entre 2021 et le début de 2023, regroupés comme suit à trois stades différents : i) 24 contrats de location ont été conclus pour des magasins qui devraient ouvrir soit en 2021 soit en 2022; ii) 22 contrats de location pour des magasins qui devraient ouvrir soit en 2021, soit en 2022 sont en cours de négociation; et iii) plus de quatre autres sites ont été repérés, analysés en vue d'être recommandés et soumis à l'approbation de la direction de la Société, avant de procéder à la négociation des contrats de location.

En plus d'ouvrir de nouveaux magasins, la Société a augmenté les ventes et les résultats d'exploitation en améliorant des éléments dans ses magasins existants, en augmentant leur superficie, en offrant plus de services en magasin, en relocalisant des magasins ou en les rénovant. Depuis le début de l'exercice 2018 jusqu'au T2 2021, la Société a agrandi, relocalisé ou rénové 62 magasins. À l'heure actuelle, la Société a l'intention d'agrandir, de relocaliser ou de rénover, sur une base sélective, de 12 à 15 magasins existants d'ici la fin de l'exercice 2021.

Le tableau qui suit présente la variation du nombre de magasins de la Société pour les périodes indiquées :

	Trimestres clos les		Semestres clos les	
	3 juillet 2021	27 juin 2020	3 juillet 2021	27 juin 2020
	13 semaines	13 semaines	26 semaines	26 semaines
Magasins détenus par la Société :				
Au début de la période	232	227	232	227
Nouveaux magasins ouverts	4	1	7	2
Magasins rebranchés ¹	(6)	—	(8)	—
Magasins franchisés acquis ¹	—	1	—	1
Magasins fermés	—	—	(1)	(1)
Magasins détenus par la Société à la fin de la période	230	229	230	229
Magasins franchisés :				
Au début de la période	377	360	373	360
Nouveaux magasins ouverts	3	2	5	2
Magasins rebranchés ¹	6	—	8	—
Magasins franchisés acquis ¹	—	(1)	—	(1)
Magasins fermés	—	(1)	—	(1)
Magasins franchisés à la fin de la période	386	360	386	360
Magasins à l'échelle du réseau	616	589	616	589
Magasins rénovés, agrandis ou relocalisés²	8	2	10	5

Notes :

- 1) Un magasin rebranché est un magasin auparavant exploité par la Société qui est maintenant détenu et exploité par un franchisé. Un magasin franchisé acquis est un magasin auparavant exploité par un franchisé qui est maintenant détenu et exploité par la Société.
- 2) La Société a rénové, agrandi ou relocalisé quatre, aucun, quatre et deux magasins détenus par elle respectivement au T2 2021, au T2 2020, au S1 2021 et au S1 2020. Quatre, deux, six et trois magasins franchisés ont été rénovés, agrandis ou relocalisés respectivement au T2 2021, au T2 2020, au S1 2021 et au S1 2020.

Concurrence

La Société rivalise avec des détaillants pour animaux de compagnie spécialisés, des supermarchés, des magasins à grande surface, des détaillants à bas prix, des détaillants indépendants pour animaux de compagnie et des détaillants numériques. La concurrence peut s'intensifier si de nouveaux concurrents font leur entrée sur les marchés dans lesquels la Société mène ses activités. La compétitivité est caractérisée par de nombreux facteurs, notamment la réputation, la composition des produits, la publicité, les prix, la qualité, le service, l'emplacement et les applications numériques. Pour pouvoir être concurrentielle au chapitre de ces facteurs, la Société fait vivre aux consommateurs une expérience de magasinage distincte, attrayante et stimulante. Cette expérience comprend des avis bienveillants de nos SSA, une gamme de produits axés sur les consommables qui comprend un éventail de marques nationales soigneusement conçues, de marques exclusives primées et de services en magasin, comme le toilettage et les stations de lavage de chiens. L'approche différenciée de la Société s'appuie sur ses capacités omnicanal intégrées et son programme de fidélisation à croissance rapide, qui compte plus de 1,6 million de membres actifs. La Société passe continuellement en revue les recherches pour être au courant de l'évolution des marchés ou repérer des initiatives lui permettant de se démarquer de ses concurrents.

Tendances des consommateurs

L'industrie de la vente au détail de produits et services pour les animaux de compagnie est tributaire de l'évolution des tendances, des préférences et des dépenses des consommateurs. Les ventes et les résultats d'exploitation de la Société dépendent en partie de sa capacité de prévoir l'évolution des tendances et des préférences des consommateurs en temps opportun et d'y répondre. La réponse de la Société à cette évolution comprend l'actualisation de la composition des produits en lançant de nouvelles marques et des produits de marque exclusifs et en créant des produits exclusifs qui reflètent les tendances les plus récentes. Ainsi, la Société peut satisfaire aux préférences en évolution des consommateurs, fidéliser les clients et accroître la fréquence des visites. La composition diversifiée de produits pour animaux de compagnie de la Société répond aux besoins d'un vaste éventail de propriétaires d'animaux de compagnie, ce qui permet d'attirer une vaste clientèle et d'élargir notre marché cible.

Les produits des activités ordinaires de la Société sont également touchés par les dépenses discrétionnaires des consommateurs, qui dépendent de nombreux facteurs qui sont hors de notre contrôle, y compris, sans s'y limiter, la conjoncture économique générale, les niveaux de revenu disponible et d'endettement des consommateurs, le coût des produits de première nécessité et d'autres produits et les effets des conditions météorologiques et des catastrophes naturelles.

Investissements dans la technologie

Depuis 2019, la Société a investi environ 25 M\$ dans la mise à niveau de ses systèmes informatiques pour améliorer son efficacité opérationnelle et soutenir sa croissance. Les investissements réalisés à l'exercice 2021 comprennent la mise en place en cours d'un nouveau système de points de vente à l'échelle du réseau de magasins de la Société pour améliorer les activités omnicanal et les capacités de gestion des relations clients. Parmi les autres investissements, mentionnons l'implémentation d'une plateforme distincte de logiciels en tant que services (« SaaS ») à l'appui de la planification des marchandises, de la gestion des stocks, de la gestion des commandes, des capacités de commerce électronique et omnicanal, de la gestion des relations clients et de la gestion des ressources humaines. Il s'agit de projets pluriannuels qui ont été soigneusement planifiés et appuyés par des consultants tiers et dont la progression de la mise en œuvre est surveillée à toutes les phases des projets. Les systèmes informatiques de la Société sont régulièrement évalués pour repérer les possibilités stratégiques de tirer parti de la technologie pour transformer l'entreprise et veiller à ce que les systèmes actuels continuent de soutenir les activités et les objectifs de croissance de la Société.

Conditions météorologiques

Les conditions météorologiques extrêmes prolongées ou saisonnières ont une incidence sur les activités et les résultats financiers de la Société. Par exemple, des chutes de neige fréquentes ou inhabituellement abondantes, le verglas, des orages ou des conditions météorologiques extrêmes pourraient perturber les chaînes d'approvisionnement, modifier le comportement des consommateurs sur notre canal de commerce électronique et entraîner une augmentation ou une diminution des ventes d'articles saisonniers ou autres.

Comment nous évaluons la performance de notre entreprise

Produits. Les produits de la Société comprennent les ventes au détail et les produits tirés des franchises et autres produits. Les composantes de nos produits sont brièvement décrites ci-après.

- Les ventes au détail de la Société comprennent les ventes d'articles dans les magasins détenus par la Société et en ligne ainsi que les services de toilettage et de lavage de chiens en magasin. Les ventes au détail sont présentées déduction faite des taxes de vente perçues auprès du client pour le compte des autorités gouvernementales.
- Les produits tirés des franchises et autres comprennent à la fois des montants ponctuels et des montants récurrents, principalement des redevances de franchisage initiales et de renouvellement, des redevances, des loyers en pourcentage et les revenus d'entretien des parties communes et de taxes foncières provenant de propriétés sous-louées aux franchisés, des ventes en gros, des frais de promotion et des frais d'autres services. Les redevances de magasins franchisés, les frais de promotion et les loyers en pourcentage sont fondés sur un pourcentage des ventes au détail des franchisés. Les loyers en pourcentage représentent la participation variable de la Société à la performance au chapitre des ventes, lorsque ce montant est en excédent d'un loyer de base minimum contractuel. Plus précisément, un franchisé paie 8 % de ses ventes au détail ou, s'il est plus élevé, le loyer de base. La tranche en excédent du loyer de base est comprise dans les produits de redevances et des produits de sous-location.

Coût des ventes. Le coût des ventes reflète le coût lié aux stocks et aux produits, les coûts d'entreposage et de distribution, l'amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation des magasins et des centres de distribution et les frais d'occupation liés à l'exploitation des magasins, tels que les paiements de loyers variables, les frais d'entretien généraux des magasins et des services publics.

Profit brut. Le profit brut correspond aux produits, diminués du coût des ventes.

Marge bénéficiaire brute. La marge bénéficiaire brute est définie comme le profit brut en pourcentage des produits et subit l'incidence des composantes du coût des ventes, de la composition des produits et des démarques.

Charges de vente et d'administration. Les charges de vente et d'administration comprennent principalement les salaires, les avantages sociaux, la rémunération fondée sur des actions, les frais de création des franchises, les frais de déplacement, les charges de commercialisation, les honoraires professionnels et autres charges liées à l'infrastructure de la Société requises à l'appui des magasins détenus par la Société et des magasins franchisés. Les charges de vente et d'administration comprennent également l'amortissement des immobilisations incorporelles des magasins détenus par la Société et du siège social, des immobilisations corporelles et des actifs au titre de droits d'utilisation du siège social.

BAIIA. Le BAIIA correspond au résultat net avant les charges d'intérêts (nettes), la charge (le recouvrement) d'impôt sur le résultat et la dotation aux amortissements.

BAIIA ajusté. Le BAIIA ajusté correspond au résultat net avant les charges d'intérêts (nettes), la charge (le recouvrement) d'impôt sur le résultat et la dotation aux amortissements, ajusté en fonction de l'incidence de charges, coûts ou prestations qui de l'avis de la direction, ne sont pas représentatifs de la performance sous-jacente de nos activités, y compris les frais de gestion, les coûts de transformation des technologies de l'information (correspondant à des coûts d'implémentation de nouveaux systèmes technologiques fondés sur des projets distincts et de logiciels en tant que services à l'appui des initiatives de transformation), les coûts de préparation au PAPE et de séparation, les coûts de transformation de l'entreprise, les coûts liés à la pandémie de COVID-19, les autres honoraires professionnels (engagés en lien avec l'examen des déclarations de revenus de la Société pour l'exercice 2016), la rémunération fondée sur des actions, la dépréciation d'actifs, le profit ou la perte de change et les coûts pro forma aux fins de la normalisation des charges récurrentes qui étaient auparavant affectées aux entités faisant partie du Groupe, plus précisément les activités menées aux États-Unis, qui ne sont plus affiliées à la Société. Nous sommes d'avis que le BAIIA ajusté est une mesure utile de la performance opérationnelle, car il donne une image plus pertinente des résultats d'exploitation en facilitant une comparaison uniforme de notre performance d'une période à l'autre et permet une meilleure compréhension des facteurs et des tendances qui ont une incidence sur nos activités.

Résultat net ajusté. Le résultat net ajusté s'entend du résultat net, ajusté en fonction de l'incidence de charges, coûts ou prestations qui de l'avis de la direction ne sont pas représentatifs de la performance sous-jacente de nos activités, y compris les frais de gestion, les coûts de transformation des technologies de l'information (correspondant à des coûts d'implémentation de nouveaux systèmes technologiques fondés sur des projets distincts et de logiciels en tant que services à l'appui des initiatives de transformation), les coûts de préparation au PAPE et de séparation, les coûts de transformation de l'entreprise, les coûts liés à la pandémie de COVID-19, les autres honoraires professionnels (engagés en lien avec l'examen des déclarations de revenus de la Société pour l'exercice 2016), la rémunération fondée sur des actions, la dépréciation d'actifs, le profit ou la perte de change et les coûts pro forma aux fins de la normalisation des charges récurrentes qui étaient auparavant affectées aux entités faisant partie du Groupe, plus précisément les activités menées aux États-Unis, qui ne sont plus affiliées à la Société, déduction faite des incidences fiscales connexes. Nous sommes d'avis que le résultat net ajusté est une mesure utile de la performance, car il donne une image plus pertinente des résultats, permet une comparaison uniforme de notre performance d'une période à l'autre et favorise la compréhension des facteurs et des tendances qui ont une incidence sur nos activités.

Résultat net ajusté par action après dilution. Le résultat net ajusté par action après dilution s'entend du résultat net ajusté divisé par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires diluées en circulation à la clôture du plus récent trimestre clos pour la période concernée. Nous sommes d'avis que le résultat net ajusté par action après dilution est une mesure utile de la performance de la Société.

Flux de trésorerie disponibles. Les flux de trésorerie disponibles représentent les flux de trésorerie nets générés par les activités d'exploitation et les activités d'investissement, déduction faite des remboursements du capital au titre des obligations locatives, des intérêts sur les obligations locatives et des effets à recevoir. Il s'agit d'une mesure clé de la quantité de flux de trésorerie disponibles aux fins du remboursement de la dette, du rachat d'actions, des réinvestissements dans la Société et des autres activités de financement. Notre capacité à générer des flux de trésorerie disponibles est un indicateur de la santé financière de la Société étant donné que nous devons procéder à des dépenses d'investissement pour construire des magasins et les entretenir, ainsi que pour acheter du nouveau matériel afin d'améliorer nos activités et nos infrastructures.

Magasins à l'échelle du réseau. Les magasins à l'échelle du réseau représentent le nombre total de magasins, à savoir les magasins appartenant à la Société et les franchises, ouverts dans le réseau à la fin d'une période de présentation de l'information financière donnée. La direction se sert du nombre de magasins appartenant à la Société et de franchises ainsi que du nombre de semaines d'exploitation pour évaluer la croissance des nouveaux magasins, les ventes à l'échelle du réseau, les produits tirés des franchises et la performance des magasins.

Ventes à l'échelle du réseau. Les ventes à l'échelle du réseau correspondent à l'ensemble des ventes au détail des magasins appartenant à la Société, des ventes en ligne ainsi que des ventes au détail des magasins franchisés à leurs clients. Cette mesure permet à la direction d'évaluer les variations des résultats de l'ensemble du réseau de la Société, la santé de sa marque et la force de sa position sur le marché par rapport à celle de ses concurrents. Les ventes à l'échelle du réseau sont attribuables au nombre de magasins à l'échelle du réseau ouverts à une période donnée et à leur croissance respective. Pour préciser, le total des produits ne tient pas compte des ventes au détail des franchisés. Les produits de la Société comprennent les ventes au détail ainsi que les produits des franchises et autres produits, tels qu'ils ont été définis précédemment.

Croissance des ventes des magasins comparables. La croissance des ventes des magasins comparables correspond à la variation en pourcentage des ventes au détail effectuées par les magasins à l'échelle du réseau, qui sont ouverts depuis au moins 52 semaines, et des ventes en ligne par rapport à celles de la période correspondante de l'exercice précédent. Les magasins qui sont fermés à des fins de rénovation, d'agrandissement ou de déménagement sont inclus dans la mesure au premier jour d'exploitation si le magasin était ouvert pendant au moins 52 semaines avant sa fermeture. Pour l'exercice en cours, la croissance des ventes des magasins comparables a été calculée en alignant le calendrier de l'exercice 2020 pour qu'il corresponde au calendrier de l'exercice 2021. Les principaux indicateurs de la croissance des ventes des magasins comparables sont les variations du nombre de transactions et des dépenses moyennes par transaction. La croissance des ventes des magasins comparables permet à la direction d'avoir une image plus juste du degré de croissance de nos activités puisqu'elle distingue la part de la croissance des ventes qui est attribuable aux magasins déjà établis de celle qui peut être attribuée à l'ouverture de nouveaux magasins.

Croissance des transactions des magasins comparables. La croissance des transactions des magasins comparables correspond à la variation en pourcentage du nombre de transactions effectuées dans les magasins à l'échelle du réseau, qui sont ouverts depuis au moins 52 semaines, et des ventes en ligne par rapport à celles de la période correspondante de l'exercice précédent. Les magasins qui sont fermés à des fins de rénovation, d'agrandissement ou de déménagement sont inclus dans la mesure au premier jour d'exploitation si le magasin était ouvert pendant au moins 52 semaines avant sa fermeture.

Croissance des dépenses moyennes par transaction des magasins comparables. La croissance des dépenses moyennes par transaction des magasins comparables s'entend des ventes au détail enregistrées par les magasins à l'échelle du réseau, qui sont ouverts depuis au moins 52 semaines, et des ventes en ligne, par rapport à celles de la période correspondante de l'exercice précédent, divisées par le nombre de transactions des magasins comparables enregistrées par les magasins à l'échelle du réseau, sauf indication contraire, qui sont ouverts depuis au moins 52 semaines, et de transactions en ligne, par rapport à celles de la période correspondante de l'exercice précédent.

Principales informations financières consolidées et mesures sectorielles

Le tableau qui suit présente un sommaire des résultats d'exploitation récents de la Société et les principales données sur la situation financière pour les périodes indiquées. Les principales informations financières consolidées présentées ci-après ont été tirées des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités de la Société et des notes annexes (en milliers, sauf indication contraire).

	Trimestres clos les		Semestres clos les	
	3 juillet 2021	27 juin 2020	3 juillet 2021	27 juin 2020
	13 semaines	13 semaines	26 semaines	26 semaines
Produits				
Ventes au détail	82 161 \$	61 579 \$	161 805 \$	132 795 \$
Franchises et autres produits	100 021	70 045	190 449	152 446
	182 182	131 624	352 254	285 241
Coût des ventes	115 022	87 851	225 431	188 044
Profit brut	67 160	43 773	126 823	97 197
Charges de vente et d'administration	40 603	27 174	77 644	56 110
Résultat d'exploitation	26 557	16 599	49 179	41 087
Charges d'intérêts nettes	19 981	16 452	37 978	33 327
Profit de change	(42 936)	(311)	(43 034)	(772)
Résultat avant impôts sur le résultat	49 512	458	54 235	8 532
Charge d'impôts sur le résultat	5 218	131	6 532	2 438
Résultat net	44 294	327	47 703	6 094
Attribuable aux :				
Détenteurs de capitaux propres du Groupe	42 645	(1 581)	44 273	2 239
Participations ne donnant pas le contrôle	1 649	1 908	3 430	3 855
Résultat net	44 294 \$	327 \$	47 703 \$	6 094 \$
Résultat net par action attribuable à la Société – de base ¹	0,61 \$	(0,03) \$	0,63 \$	0,04 \$
Résultat net par action attribuable à la Société – dilué ¹	0,60 \$	(0,03) \$	0,62 \$	0,04 \$

Note :

- ¹⁾ Le résultat net par action attribuable à la Société – de base et le résultat net par action attribuable à la Société – dilué pour le T2 2020 et le S1 2020 sont calculés sur une base pro forma à l'aide du nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation selon la restructuration du capital-actions et l'ancien régime de rémunération fondée sur des actions immédiatement avant le placement.

	Trimestre clos le	Exercice clos le
	3 juillet 2021	2 janvier 2021
Total de l'actif	533 637 \$	562 119 \$
Total des passifs à long terme	561 226	879 575

Le tableau qui suit présente les principales informations financières et mesures sectorielles pour les périodes indiquées (en milliers, sauf les magasins à l'échelle du réseau ou sauf indication contraire) :

	Trimestres clos les		Semestres clos les	
	3 juillet 2021	27 juin 2020	3 juillet 2021	27 juin 2020
	13 semaines	13 semaines	26 semaines	26 semaines
Produits	182 182 \$	131 624 \$	352 254 \$	285 241 \$
Résultat net	44 294 \$	327 \$	47 703 \$	6 094 \$
Ventes à l'échelle du réseau	231 452 \$	173 502 \$	451 080 \$	376 003 \$
Magasins à l'échelle du réseau	616	589	616	589
Croissance des ventes des magasins comparables	28,4 %	(3,9) %	17,0 %	5,2 %
Croissance des transactions des magasins comparables	25,6 %	(24,4) %	9,0 %	(9,7) %
Croissance des dépenses moyennes par transaction des magasins comparables	2,2 %	27,1 %	7,3 %	16,6 %
BAIIA ¹	78 047 \$	24 681 \$	108 856 \$	57 391 \$
BAIIA ajusté ¹	42 303 \$	27 723 \$	78 316 \$	60 260 \$
Résultat net ajusté ¹	8 695 \$	2 569 \$	15 987 \$	8 369 \$
Résultat net ajusté par action après dilution ¹	0,12 \$	0,05 \$	0,22 \$	0,15 \$
Flux de trésorerie disponibles ¹	18 882 \$	29 888 \$	4 273 \$	77 399 \$

Note :

- ¹⁾ Le BAIIA, le BAIIA ajusté, le résultat net ajusté, le résultat net ajusté par action après dilution et les flux de trésorerie disponibles sont des mesures non conformes aux IFRS. Voir le rapprochement du résultat net, mesure conforme aux IFRS, avec le BAIIA, le BAIIA ajusté et le résultat net ajusté ci-après. Se reporter à la rubrique « Situation de trésorerie et sources de financement – Flux de trésorerie disponibles » pour un rapprochement des flux de trésorerie disponibles.

Le tableau qui suit présente un rapprochement du résultat net avec le BAIIA et le BAIIA ajusté pour les périodes indiquées (en milliers, sauf indication contraire) :

	Trimestres clos les		Semestres clos les	
	3 juillet 2021	27 juin 2020	3 juillet 2021	27 juin 2020
	13 semaines	13 semaines	26 semaines	26 semaines
Rapprochement du résultat net et du BAIIA ajusté :				
Résultat net	44 294 \$	327 \$	47 703 \$	6 094 \$
Amortissement	8 554	7 771	16 643	15 532
Charges d'intérêts nettes	19 981	16 452	37 978	33 327
Charge d'impôts sur le résultat	5 218	131	6 532	2 438
BAIIA	78 047	24 681	108 856	57 391
Ajustements au BAIIA :				
Frais de gestion ¹	439	569	679	801
Coûts de transformation des technologies de l'information ²	1 305	2 439	2 557	3 905
Coûts de préparation au PAPE et de séparation ³	2 191	420	3 520	1 518
Coûts de transformation de l'entreprise ⁴	1 100	593	1 719	772
Pandémie de COVID-19 ⁵	—	1 597	—	1 724
Autres honoraires professionnels ⁶	275	103	1 463	136
Rémunération fondée sur des actions ⁷	1 882	409	2 556	803
Profit de change ⁸	(42 936)	(311)	(43 034)	(772)
Coûts pro forma ⁹	—	(2 777)	—	(6 018)
BAIIA ajusté	42 303 \$	27 723 \$	78 316 \$	60 260 \$
BAIIA ajusté en pourcentage des produits	23,2 %	21,1 %	22,2 %	21,1 %

Notes :

- 1) Correspondent aux frais de gestion versés aux entités affiliées à Roark Capital Management, LLC (« Roark »). Parallèlement à la clôture du placement, la Société a résilié l'entente de gestion avec Roark.
- 2) Correspondent aux coûts d'implémentation des nouveaux systèmes informatiques distincts et de mise en œuvre des ententes de SaaS distinctes au titre des initiatives de transformation à l'appui de la planification des marchandises, de la gestion des stocks et des commandes, des capacités de commerce électronique et omnicanal, de la gestion des relations clients et d'autres processus clés.
- 3) Correspondent aux charges engagées en lien avec ce qui suit : i) frais de consultation, juridiques et de comptabilité pour les projets et l'amélioration des processus engagés dans le cadre de la préparation du placement et de la restructuration juridique en vue de séparer la Société du Groupe et ii) primes de maintien en poste octroyées à certains principaux dirigeants en lien avec le placement. Au T2 2021, la Société a comptabilisé une charge de rémunération fondée sur des actions liée à des primes de maintien en poste de 1,2 M\$, qui est comprise dans les charges de vente et d'administration. Ce montant était auparavant comptabilisé en tant que charge au titre de primes et compris dans les charges de vente et d'administration pour l'exercice 2020, puis a été reclassé dans la rémunération fondée sur des actions au T2 2021 en raison du fait qu'il a été versé par l'émission d'actions ordinaires plutôt qu'en espèces.
- 4) Correspondent principalement aux indemnités de départ et aux charges de recrutement en lien avec la réorganisation stratégique de l'équipe de haute direction et des principales fonctions dans le cadre de la séparation de la Société du Groupe.
- 5) Correspond aux charges non récurrentes engagées à l'exercice 2020 en réponse à la pandémie de COVID-19, y compris l'équipement de protection individuelle pour les employés de la Société, la signalisation dans les magasins, l'augmentation à court terme des salaires horaires et les primes non récurrentes versées aux associés et au personnel d'entrepôt au deuxième trimestre de 2020, et les honoraires professionnels liés à la planification des principales initiatives de gestion des flux de trésorerie et à la négociation des reports et réductions de loyers avec les propriétaires et les franchisés.
- 6) Honoraires professionnels engagés en lien avec l'examen par l'ARC des déclarations de revenus de la Société pour l'exercice 2016.
- 7) Correspond à la rémunération fondée sur des actions sans effet de trésorerie. Au T2 2021, la Société a comptabilisé une charge de rémunération fondée sur des actions liée à des primes de maintien en poste de 1,2 M\$, qui est comprise dans les charges de vente et d'administration. Ce montant était auparavant comptabilisé en tant que charge au titre de primes et compris dans les charges de vente et d'administration pour l'exercice 2020, puis a été reclassé dans la rémunération fondée sur des actions au T2 2021 en raison du fait qu'il a été versé par l'émission d'actions ordinaires plutôt qu'en espèces.
- 8) Correspond aux profits de change.
- 9) Correspondent aux coûts pro forma pour normaliser les charges courantes attribuées auparavant aux entités faisant partie du Groupe, en particulier les activités aux États-Unis, qui ne font plus partie de la Société, pour l'exercice 2020. Ces coûts correspondent à la charge de rémunération liée aux fonctions chaîne d'approvisionnement, marchandisage, distribution et autres fonctions du siège social, ainsi qu'aux coûts des technologies de l'information. Environ 18 % des coûts pro forma ont trait au coût des ventes, et 82 %, aux charges de vente et d'administration. Depuis le T1 2021, nos charges courantes sont comptabilisées directement dans le coût des ventes et les charges de vente et d'administration, car ces charges sont désormais directement engagées par la Société.

Le tableau ci-après présente un rapprochement du résultat net et du résultat net ajusté pour les périodes et les exercices indiqués (en milliers, sauf indication contraire) :

	Trimestres clos les		Semestres clos les	
	3 juillet 2021	27 juin 2020	3 juillet 2021	27 juin 2020
	13 semaines	13 semaines	26 semaines	26 semaines
Rapprochement du résultat net et du résultat net ajusté :				
Résultat net	44 294 \$	327 \$	47 703 \$	6 094 \$
Ajustements au résultat net :				
Frais de gestion ¹	439	569	679	801
Coûts de transformation des technologies de l'information ²	1 305	2 439	2 557	3 905
Coûts des services de préparation au PAPE et de séparation ³	2 191	420	3 520	1 518
Coûts de transformation de l'entreprise ⁴	1 100	593	1 719	772
Pandémie de COVID-19 ⁵	—	1 597	—	1 724
Autres honoraires professionnels ⁶	275	103	1 463	136
Rémunération fondée sur des actions ⁷	1 882	409	2 556	803
Profit de change ⁸	(42 936)	(311)	(43 034)	(772)
Coûts pro forma ⁹	—	(2 777)	—	(6 018)
Incidence fiscale des ajustements au résultat net	145	(800)	(1 176)	(594)
Résultat net ajusté	8 695 \$	2 569 \$	15 987 \$	8 369 \$
Résultat net ajusté en pourcentage des produits	4,8 %	2,0 %	4,5 %	2,9 %
Résultat net ajusté par action après dilution¹⁰	0,12 \$	0,05 \$	0,22 \$	0,15 \$

Notes :

- 1) Correspondent aux frais de gestion versés aux entités affiliées à Roark. Parallèlement à la clôture du placement, la Société a résilié l'entente de gestion avec Roark.
- 2) Correspondent aux coûts d'implémentation des nouveaux systèmes informatiques distincts et de mise en œuvre des ententes de SaaS distinctes au titre des initiatives de transformation à l'appui de la planification des marchandises, de la gestion des stocks et des commandes, des capacités de commerce électronique et omnicanal, de la gestion des relations clients et d'autres processus clés.
- 3) Correspondent aux charges engagées en lien avec ce qui suit : i) frais de consultation, juridiques et de comptabilité pour les projets et l'amélioration des processus engagés dans le cadre de la préparation du placement et de la restructuration juridique en vue de séparer la Société du Groupe et ii) primes de maintien en poste octroyées à certains principaux dirigeants en lien avec le placement. Au T2 2021, la Société a comptabilisé une charge de rémunération fondée sur des actions liée à des primes de maintien en poste de 1,2 M\$, qui est comprise dans les charges de vente et d'administration. Ce montant était auparavant comptabilisé en tant que charge au titre de primes et compris dans les charges de vente et d'administration pour l'exercice 2020, puis a été reclassé dans la rémunération fondée sur des actions au T2 2021 en raison du fait qu'il a été versé par l'émission d'actions ordinaires plutôt qu'en espèces.
- 4) Correspondent principalement aux indemnités de départ et aux charges de recrutement en lien avec la réorganisation stratégique de l'équipe de haute direction et des principales fonctions dans le cadre de la séparation de la Société du Groupe.
- 5) Correspond aux charges non récurrentes engagées à l'exercice 2020 en réponse à la pandémie de COVID-19, y compris l'équipement de protection individuelle pour les employés de la Société, la signalisation dans les magasins, l'augmentation à court terme des salaires horaires et les primes non récurrentes versées aux associés et au personnel d'entrepôt au deuxième trimestre de 2020, et les honoraires professionnels liés à la planification des principales initiatives de gestion des flux de trésorerie et à la négociation des reports et réductions de loyers avec les propriétaires et les franchisés.
- 6) Honoraires professionnels engagés en lien avec l'examen par l'ARC des déclarations de revenus de la Société pour l'exercice 2016.
- 7) Correspond à la rémunération fondée sur des actions sans effet de trésorerie. Au T2 2021, la Société a comptabilisé une charge de rémunération fondée sur des actions liée à des primes de maintien en poste de 1,2 M\$, qui est comprise dans les charges de vente et d'administration. Ce montant était auparavant comptabilisé en tant que charge au titre de primes et compris dans les charges de vente et d'administration pour l'exercice 2020, puis a été reclassé dans la rémunération fondée sur des actions au T2 2021 en raison du fait qu'il a été versé par l'émission d'actions ordinaires plutôt qu'en espèces.
- 8) Correspond aux profits de change.
- 9) Correspondent aux coûts pro forma pour normaliser les charges courantes attribuées auparavant aux entités faisant partie du Groupe, en particulier les activités aux États-Unis, qui ne font plus partie de la Société, pour l'exercice 2020. Ces coûts correspondent à la charge de rémunération liée aux fonctions chaîne d'approvisionnement, marchandisage, distribution et autres fonctions du siège social, ainsi qu'aux coûts des technologies de l'information. Environ 18 % des coûts pro forma ont trait au coût des ventes, et 82 %, aux charges de vente et d'administration. Depuis le T1 2021, nos charges courantes sont comptabilisées directement dans le coût des ventes et les charges de vente et d'administration, car ces charges sont désormais directement engagées par la Société.
- 10) Le résultat net ajusté par action après dilution pour le T2 2020 et le S1 2020 est calculé sur une base pro forma à l'aide du nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation selon la restructuration du capital-actions et l'ancien régime de rémunération fondée sur des actions immédiatement avant le placement.

Informations supplémentaires sur les locaux loués

Le tableau qui suit contient des informations supplémentaires sur les charges au titre des locaux loués en lien avec l'application d'IFRS 16, *Contrats de location*.

	Trimestres clos les		Semestres clos les	
	3 juillet 2021	27 juin 2020	3 juillet 2021	27 juin 2020
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation ¹	4 449 \$	4 426 \$	8 920 \$	8 790 \$
Charges d'intérêts sur les obligations locatives ¹	2 794	2 599	5 582	5 180
Produits d'intérêts sur les créances locatives ¹	(1 630)	(1 388)	(3 217)	(2 779)
Amortissement et charges d'intérêts en lien avec les locaux loués, montant net	5 613 \$	5 637 \$	11 285 \$	11 191 \$

Note :

- ¹⁾ Correspond aux produits et aux charges au titre des locaux loués inclus dans les états consolidés de la situation financière en lien avec l'application d'IFRS 16, *Contrats de location*. Notamment, correspondent à l'amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation des locaux loués, aux charges d'intérêts sur les obligations locatives pour les locaux loués et aux produits d'intérêts sur les créances locatives. Pour plus de renseignements, voir les notes 5 et 10 des états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités pour les périodes closes le 3 juillet 2021 et le 27 juin 2020.

Résultats d'exploitation

Analyse des résultats pour le T2 2021 en comparaison de ceux pour le T2 2020

Produits. Le total des produits s'est établi à 182,2 M\$ au T2 2021, en hausse de 50,6 M\$, ou 38,4 %, en regard de 131,6 M\$ au T2 2020. L'augmentation du total des produits découle de la hausse des ventes au détail, ainsi que des produits tirés des franchises et autres produits, comme il est décrit plus en détail ci-après.

Ventes au détail. Les ventes au détail ont totalisé 82,2 M\$ au T2 2021, une augmentation de 20,6 M\$, ou 33,4 %, par rapport à 61,6 M\$ au T2 2020. L'augmentation des ventes au détail est surtout attribuable i) à la croissance accrue des ventes des magasins comparables par rapport à celle du T2 2020, qui a été fortement touchée par le début de la pandémie et la mise en place des premières mesures de fermeture imposées par les gouvernements, ce qui a entraîné une baisse temporaire de l'achalandage et des produits en avril et en mai 2020, et ii) à l'ouverture de 17 nouveaux magasins et au rachat d'un magasin franchisé, le tout contrebalancé en partie par le rebranchage de 16 magasins existants et la fermeture d'un magasin depuis la fin du deuxième trimestre de l'exercice précédent.

Produits tirés des franchises et autres produits. Les produits tirés des franchises et autres produits se sont chiffrés à 100,0 M\$ au T2 2021, une augmentation de 30,0 M\$, ou 42,8 %, en regard de 70,0 M\$ au T2 2020. L'augmentation des produits tirés des franchises et autres produits découle surtout de la hausse de 22,8 M\$ des ventes de gros et de 2,1 M\$ des redevances attribuable i) à la croissance accrue des ventes des magasins comparables par rapport à celle de la période correspondante, qui a été fortement touchée par le début de la pandémie et la mise en place des premières mesures de fermeture imposées par les gouvernements, ce qui a entraîné une baisse temporaire de l'achalandage et des produits en avril et en mai 2020, et ii) à une hausse du nombre de magasins franchisés, qui est passé de 360 à la fin du T2 2020 à 386 à la fin du T2 2021. La hausse des produits tirés des franchises et autres produits au cours du trimestre s'explique également par des augmentations de 2,3 M\$ des produits de sous-location et de 2,3 M\$ de la contribution des franchisés au Fonds de promotion, ces augmentations étant en partie attribuables aux facteurs susmentionnés ainsi qu'à l'allègement de 0,8 M\$ des loyers variables offert aux franchisés au T2 2020, et pour le mois d'avril 2020, la Société a temporairement réduit la contribution des franchisés au Fonds de promotion, la faisant passer de 2,5 % à 0,75 % de leurs ventes hebdomadaires de produits en magasin.

Croissance des ventes des magasins comparables. La croissance des ventes des magasins comparables s'est élevée à 28,4 % au T2 2021 du fait essentiellement de la hausse de 25,6 % des transactions des magasins comparables et de 2,2 % des dépenses moyennes par transaction des magasins comparables, comparativement à la croissance des ventes des magasins comparables de (3,9) % au T2 2020 attribuable à une diminution de 24,4 % des transactions des magasins comparables et à une augmentation de 27,1 % des dépenses moyennes par transaction des magasins comparables.

Profit brut. Le profit brut a augmenté de 23,4 M\$, ou 53,4 %, pour s'établir à 67,2 M\$ au T2 2021, contre 43,8 M\$ au T2 2020. La marge bénéficiaire brute correspondait à 36,9 % au T2 2021, contre 33,3 % au T2 2020. La hausse de 3,6 % de la marge bénéficiaire brute s'explique principalement par i) l'effet de levier obtenu sur les coûts fixes en raison de l'augmentation des produits, ii) l'incidence favorable du raffermissement du dollar canadien sur les articles provenant de l'extérieur du Canada et principalement libellés en dollars américains, iii) l'allégement offert aux franchisés au T2 2020 relativement aux loyers variables et à la contribution au Fonds de promotion, iv) l'augmentation des escomptes aux employés au T2 2020 et v) le tout contrebalancé en partie par la prise en charge de coûts supplémentaires de transport résultant des problèmes touchant la chaîne d'approvisionnement à l'échelle mondiale, les coûts de distribution découlant des ventes électroniques et les salaires additionnels dans nos entrepôts visant à répondre à la demande accrue et à compenser les absences liées à la COVID.

Charges de vente et d'administration. Les charges de vente et d'administration se sont établies à 40,6 M\$ au T2 2021, une augmentation de 13,4 M\$, ou 49,4 %, par rapport à 27,2 M\$ au T2 2020. Les charges de vente et d'administration correspondaient à 22,3 % et 20,6 % du total des produits respectivement pour le T2 2021 et le T2 2020. L'augmentation de 13,4 M\$ des charges de vente et d'administration découle essentiellement i) de la hausse de 6,8 M\$ de la charge de rémunération en raison du fait que la Société s'est détachée du Groupe, de la charge de rémunération pendant un trimestre complet attribuable aux investissements faits dans l'effectif au deuxième semestre de l'exercice 2020 pour l'aligner sur certaines initiatives stratégiques et des charges additionnelles au titre des primes à l'intention des principaux dirigeants découlant du rendement des activités et de la clôture du placement; ii) de l'augmentation de 3,0 M\$ des charges de publicité liée à la diminution des activités de publicité au T2 2020 attribuable au début de la pandémie; et iii) de l'accroissement de 1,9 M\$ des honoraires professionnels en appui à la préparation du placement et des activités de séparation.

Charges d'intérêts nettes. Les charges d'intérêts nettes se sont chiffrées à 20,0 M\$ au T2 2021, une hausse de 3,5 M\$, ou 21,5 %, contre 16,5 M\$ au T2 2020. La hausse s'explique essentiellement par la radiation des coûts de financement différés non amortis sur les facilités de crédit de 2016 de 5,7 M\$, contrebalancée en partie par la baisse des charges d'intérêts sur les facilités de crédit de 2016 en raison de la diminution des taux d'intérêt et du total de l'encours de la dette.

Impôts sur le résultat. Les impôts sur le résultat se sont établis à 5,2 M\$ au T2 2021, en regard de 0,1 M\$ au T2 2020, une hausse de 5,1 M\$ par rapport à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. La hausse des impôts sur le résultat découle principalement de l'accroissement des bénéfices imposables au T2 2021. Le taux d'imposition effectif a été de 10,5 % au T2 2021, contre 28,6 % pour la période correspondante de l'exercice précédent. Au T2 2021, le taux d'imposition effectif était moins élevé que le taux prévu par la loi combiné de 26,5 %, ce qui s'explique essentiellement par les traitements fiscaux avantageux à l'égard des profits de change liés au remboursement des emprunts à terme de 2016 et du règlement d'un contrat de change à terme (se reporter à la rubrique « Situation de trésorerie et sources de financement – Facilités de crédit »), contrebalancés en partie par une charge d'impôt sur le résultat cumulée de 1,4 M\$ liée à l'adoption du projet de loi C-30 et aux produits d'intérêts gagnés sur les avances effectuées aux anciennes filiales américaines constituant des entités juridiques pour 2019 et 2020. La Société avait précédemment fait des choix, à titre de mesures protectrices, de considérer comme des produits d'intérêts imposables réputés ces avances en vertu du régime de prêt ou dette déterminé. Au T2 2020, le taux d'imposition effectif était plus élevé que le taux prévu par la loi combiné de 26,5 % en raison surtout des charges non déductibles.

Résultat net. Le résultat net a augmenté de 44,0 M\$ pour atteindre 44,3 M\$ au T2 2021, contre 0,3 M\$ au T2 2020. Outre les facteurs susmentionnés, la variation du résultat net s'explique également par la hausse de 42,6 M\$ du profit de change attribuable au remboursement des emprunts à terme de 2016 et au règlement d'un contrat de change à terme (se reporter à la rubrique « Situation de trésorerie et sources de financement – Facilités de crédit »).

BAIIA ajusté. Le BAIIA ajusté a augmenté de 14,6 M\$, ou 52,6 %, pour s'établir à 42,3 M\$ au T2 2021, en comparaison de 27,7 M\$ au T2 2020. L'augmentation du BAIIA ajusté découle de la hausse de 53,4 M\$ du BAIIA d'un trimestre à l'autre compte tenu des facteurs susmentionnés et ne tient pas compte des profits de change, des coûts de préparation au PAPE et de séparation, de la rémunération fondée sur des actions, des coûts de transformation de l'entreprise et des autres honoraires professionnels, des coûts liés à la pandémie de COVID-19, des coûts de transformation des technologies de l'information et des frais de gestion. Le BAIIA ajusté en pourcentage des produits a été de 23,2 % et 21,1 % respectivement aux T2 2021 et T2 2020.

Résultat net ajusté. Le résultat net ajusté a augmenté de 6,1 M\$ pour se chiffrer à 8,7 M\$ au T2 2021, par rapport à 2,6 M\$ au T2 2020. Le résultat net ajusté en pourcentage des produits a été de 4,8 % au T2 2021 et de 2,0 % au T2 2020. L'amélioration de 2,8 % d'un exercice à l'autre découle des facteurs susmentionnés.

Analyse des résultats du S1 2021 en comparaison de ceux du S1 2020

Produits. Le total des produits s'est établi à 352,3 M\$ au S1 2021, en hausse de 67,0 M\$, ou 23,5 %, en regard de 285,2 M\$ au S1 2020. L'augmentation du total des produits découle de la hausse des ventes au détail, ainsi que des produits tirés des franchises et autres produits, comme il est décrit plus en détail ci-après.

Ventes au détail. Les ventes au détail ont totalisé 161,8 M\$ au S1 2021, une augmentation de 29,0 M\$, ou 21,8 %, par rapport à 132,8 M\$ au S1 2020. L'augmentation des ventes au détail est surtout attribuable i) à la croissance accrue des ventes des magasins comparables par rapport à celle du S1 2020, qui a été fortement touchée par le début de la pandémie et la mise en place des premières mesures de fermeture imposées par les gouvernements, et ii) à l'ouverture de 17 nouveaux magasins et au rachat d'un magasin franchisé, le tout contrebalancé en partie par le refranchisage de 16 magasins existants et la fermeture d'un magasin depuis la fin du deuxième trimestre de l'exercice précédent.

Produits tirés des franchises et autres produits. Les produits tirés des franchises et autres produits se sont chiffrés à 190,4 M\$ au S1 2021, une augmentation de 38,0 M\$, ou 24,9 %, en regard de 152,4 M\$ au S1 2020. L'augmentation des produits tirés des franchises et autres produits découle surtout de la hausse de 26,5 M\$ des ventes de gros et de 2,5 M\$ des redevances surtout attribuable i) à la croissance accrue des ventes des magasins comparables par rapport à celle de la période correspondante, qui a été fortement touchée par le début de la pandémie et la mise en place des premières mesures de fermeture imposées par les gouvernements, ce qui a entraîné une baisse temporaire de l'achalandage et des produits en avril et en mai 2020, et ii) à une hausse du nombre de magasins franchisés, qui est passé de 360 à la fin du T2 2020 à 386 à la fin du T2 2021. La hausse des produits tirés des franchises et autres produits au cours du trimestre s'explique également par des augmentations de 6,0 M\$ des produits de sous-location et de 2,3 M\$ de la contribution des franchisés au Fonds de promotion, ces augmentations étant en partie attribuables aux facteurs susmentionnés ainsi qu'à l'allègement de 4,0 M\$ des loyers variables offert aux franchisés au S1 2020; et pour le mois d'avril 2020, la Société a temporairement réduit la contribution des franchisés au Fonds de promotion, la faisant passer de 2,5 % à 0,75 % de leurs ventes hebdomadaires de produits en magasin.

Croissance des ventes des magasins comparables. La croissance des ventes des magasins comparables s'est élevée à 17,0 % au S1 2021 du fait essentiellement de la hausse de 9,0 % des transactions des magasins comparables et de 7,3 % des dépenses moyennes par transaction des magasins comparables, comparativement à la croissance des ventes des magasins comparables de 5,2 % au S1 2020 attribuable à une diminution de 9,7 % des transactions des magasins comparables et à une augmentation de 16,6 % des dépenses moyennes par transaction des magasins comparables.

Profit brut. Le profit brut a augmenté de 29,6 M\$, ou 30,5 %, pour s'établir à 126,8 M\$ au S1 2021, contre 97,2 M\$ au S1 2020. La marge bénéficiaire brute correspondait à 36,0 % des produits au S1 2021, contre 34,1 % au S1 2020. La hausse de la marge s'explique principalement par i) l'effet de levier obtenu sur les coûts fixes en raison de l'augmentation des produits, ii) la hausse des produits de sous-location compte tenu de l'allègement de 4,0 M\$ des loyers variables offert aux franchisés et la réduction de la contribution des franchisés au Fonds de promotion au S1 2020, iii) l'incidence favorable du raffermissement du dollar canadien sur les articles provenant de l'extérieur du Canada et principalement libellés en dollars américains, iv) le tout contrebalancé en partie par la prise en charge de coûts supplémentaires de transport résultant des problèmes touchant la chaîne d'approvisionnement à l'échelle mondiale, les coûts de distribution découlant des ventes électroniques et les salaires additionnels dans nos entrepôts visant à répondre à la demande accrue et à compenser les absences liées à la COVID.

Charges de vente et d'administration. Les charges de vente et d'administration se sont établies à 77,6 M\$ au S1 2021, une augmentation de 21,5 M\$, ou 38,4 %, par rapport à 56,1 M\$ au S1 2020. Les charges de vente et d'administration correspondaient à 22,0 % et 19,7 % du total des ventes et produits respectivement pour le S1 2021 et le S1 2020. L'augmentation de 21,5 M\$ des charges de vente et d'administration découle essentiellement i) de la hausse de 11,3 M\$ de la charge de rémunération en raison du fait que la Société s'est détachée du Groupe, de la charge de rémunération pendant deux trimestres complets attribuable aux investissements faits dans l'effectif au deuxième semestre de l'exercice 2020 pour l'aligner sur certaines initiatives stratégiques et des charges au titre des primes à l'intention des principaux dirigeants découlant du rendement des activités et de la clôture du placement; ii) de l'accroissement de 4,0 M\$ des honoraires professionnels en appui à la préparation du placement, des activités de séparation et des réponses à d'autres questions fiscales; iii) d'une variation totale de 3,4 M\$ des charges de publicité liée à la diminution des activités de publicité au S1 2020 attribuable au début de la pandémie; et iv) de l'accroissement de 1,6 M\$ des dépenses en technologie de l'information associées à la mise en œuvre des ententes de SaaS.

Charges d'intérêts nettes. Les charges d'intérêts nettes se sont chiffrées à 38,0 M\$ au S1 2021, une hausse de 4,7 M\$, ou 14,0 %, contre 33,3 M\$ au S1 2020. La hausse s'explique essentiellement par la radiation des coûts de financement différés non amortis sur les facilités de crédit de 2016 totalisant 5,7 M\$ et la commission d'engagement au titre de la lettre de crédit de soutien de 4,3 M\$, contrebalancées en partie par la baisse des charges d'intérêts sur les facilités de crédit de 2016 en raison de la diminution des taux d'intérêt et du total de l'encours de la dette.

Impôts sur le résultat. Les impôts sur le résultat se sont établis à 6,5 M\$ au S1 2021, en regard de 2,4 M\$ au S1 2020, une hausse de 4,1 M\$ par rapport à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. La hausse des impôts sur le résultat découle principalement de l'accroissement des bénéfices imposables au S1 2021. Le taux d'imposition effectif a été de 12,0 % au S1 2021, contre 28,6 % pour la période correspondante de l'exercice précédent. Au S1 2021, le taux d'imposition effectif était moins élevé que le taux prévu par la loi combiné de 26,5 %, ce qui s'explique essentiellement par les traitements fiscaux avantageux à l'égard des profits de change liés au remboursement des emprunts à terme de 2016 et du règlement d'un contrat de change à terme (se reporter à la rubrique « Situation de trésorerie et sources de financement – Facilités de crédit »), contrebalancés en partie par une charge d'impôt sur le résultat cumulée de 1,4 M\$ liée à l'adoption du projet de loi C-30 et aux produits d'intérêts gagnés sur les avances effectuées aux anciennes filiales américaines constituant des entités juridiques pour 2019 et 2020. La Société avait précédemment fait des choix, à titre de mesures protectrices, de considérer comme des produits d'intérêts imposables réputés ces avances en vertu du régime de prêt ou dette déterminé. Au S1 2020, le taux d'imposition effectif était plus élevé que le taux prévu par la loi combiné de 26,5 % en raison surtout des charges non déductibles.

Résultat net. Le résultat net a augmenté de 41,6 M\$ pour atteindre 47,7 M\$ au S1 2021, contre 6,1 M\$ au S1 2020. Outre les facteurs susmentionnés, la variation du résultat net s'explique également par la hausse de 42,3 M\$ du profit de change attribuable au remboursement des emprunts à terme de 2016 et au règlement d'un contrat de change à terme (se reporter à la rubrique « Situation de trésorerie et sources de financement – Facilités de crédit »).

BAIIA ajusté. Le BAIIA ajusté a augmenté de 18,1 M\$, ou 30,0 %, pour s'établir à 78,3 M\$ au S1 2021, en comparaison de 60,3 M\$ au S1 2020. L'augmentation du BAIIA ajusté découle de la hausse de 51,5 M\$ du BAIIA par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent compte tenu des facteurs susmentionnés et ne tient pas compte des profits de change, des coûts de préparation au PAPE et de séparation, de la rémunération fondée sur des actions, des coûts de transformation de l'entreprise et des autres honoraires professionnels, des coûts liés à la pandémie de COVID-19, des coûts de transformation des technologies de l'information et des frais de gestion. Le BAIIA ajusté en pourcentage des produits a été respectivement de 22,2 % et 21,1 % aux S1 2021 et S1 2020.

Résultat net ajusté. Le résultat net ajusté a augmenté de 7,6 M\$ pour se chiffrer à 16,0 M\$ au S1 2021, par rapport à 8,4 M\$ au S1 2020. Le résultat net ajusté en pourcentage des produits a été de 4,5 % au S1 2021 et de 2,9 % au S1 2020. L'amélioration de 1,6 % d'un exercice à l'autre découle des facteurs susmentionnés.

Total de l'actif

S1 2021 en comparaison de l'exercice 2020

Le total de l'actif a diminué de 28,5 M\$, ou 5,1 %, entre l'exercice 2020 et le S1 2021, du fait principalement d'une baisse de 50,0 M\$ de la trésorerie et de 3,8 M\$ des actifs au titre de droits d'utilisation attribuable à la vente de magasins détenus par la Société à des franchisés, contrebalancée en partie par la hausse de 8,8 M\$ des stocks essentiellement en vue de favoriser la stabilité de la chaîne d'approvisionnement, compte tenu des défis mondiaux qui y sont liés, et la croissance des produits, ainsi que par l'augmentation de 7,2 M\$ des créances locatives attribuable à la vente de magasins détenus par la Société à des franchisés et à l'ouverture de nouveaux magasins franchisés, et par la progression de 4,6 M\$ des créances clients et autres débiteurs en raison de la construction et de la rénovation de magasins franchisés nouveaux et existants.

Total des passifs non courants

S1 2021 en comparaison de l'exercice 2020

Le total des passifs non courants a reculé de 318,3 M\$, ou 36,2 %, du fait principalement d'une baisse de 318,5 M\$ de la dette à long terme en raison du remboursement des emprunts à terme de 2016, contrebalancé en partie par les montants prélevés sur les facilités de crédit de 2021.

Principaux résultats trimestriels et mesures de la performance

Le tableau suivant présente sommairement les principaux résultats d'exploitation de la Société pour les huit trimestres les plus récents (les données sont en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire). Les résultats trimestriels non audités, compte non tenu d'autres mesures de la performance, ont été préparés selon les IFRS. En raison du caractère saisonnier, les résultats d'exploitation pour un trimestre ne sont pas nécessairement représentatifs des résultats d'exploitation de l'exercice. En général, les volumes sont plus élevés au quatrième trimestre, qui est la période des Fêtes. De plus, la performance trimestrielle peut subir l'incidence du calendrier des Fêtes et des variations importantes des conditions météorologiques. Pour l'exercice 2020, la marge bénéficiaire brute a varié d'un trimestre à l'autre en raison de plusieurs facteurs : i) les résultats du premier trimestre tenaient compte de l'allègement de 3,2 M\$ des loyers variables offert aux franchisés en lien avec la pandémie; ii) les charges du deuxième trimestre ont été réparties sur des volumes de ventes moins élevés du fait de la baisse des ventes imputable aux mesures de confinement liées à la pandémie de COVID-19 et de l'allègement de 0,8 M\$ des loyers variables offert aux franchisés en lien avec la pandémie, et au mois d'avril 2020, la Société a temporairement réduit la contribution des franchisés au Fonds de promotion, la faisant passer de 2,5 % à 0,75 % de leurs ventes hebdomadaires de produits en magasin; et iii) les résultats des troisième et quatrième trimestres se sont améliorés parce que les consommateurs, qui ont passé plus de temps à la maison avec leur animal de compagnie, ont acheté davantage d'articles pour l'entraînement, de gâteries et de jouets, sur lesquels les marges sont plus élevées, et parce que les dépenses ont été réparties sur des volumes de ventes plus élevés.

	Exercice 2021			Exercice 2020			Exercice 2019	
	T2	T1	T4	T3	T2	T1	T4	T3
	13 semaines	13 semaines	14 semaines	13 semaines	13 semaines	13 semaines	13 semaines	13 semaines
Mesures conformes aux IFRS								
Produits	182 182 \$	170 072 \$	203 405 \$	159 813 \$	131 624 \$	153 617 \$	157 221 \$	142 440 \$
Profit brut	67 160 \$	59 663 \$	75 496 \$	57 936 \$	43 773 \$	53 424 \$	57 094 \$	51 328 \$
Marge bénéficiaire brute	36,9 %	35,1 %	37,1 %	36,3 %	33,3 %	34,8 %	36,3 %	36,0 %
Résultat d'exploitation	26 557 \$	22 622 \$	34 563 \$	27 026 \$	16 599 \$	24 488 \$	31 321 \$	24 398 \$
Résultat net	44 294 \$	3 409 \$	13 829 \$	8 699 \$	327 \$	5 767 \$	10 275 \$	5 205 \$
Résultat net par action attribuable à la Société – de base ¹	0,61 \$	0,03 \$	0,22 \$	0,13 \$	(0,03) \$	0,07 \$	0,16 \$	0,06 \$
Résultat net par action attribuable à la Société – dilué ¹	0,60 \$	0,03 \$	0,22 \$	0,13 \$	(0,03) \$	0,07 \$	0,15 \$	0,06 \$
Mesures non conformes aux IFRS								
Ventes à l'échelle du réseau	231 452 \$	219 628 \$	258 153 \$	207 696 \$	173 502 \$	202 501 \$	202 094 \$	183 064 \$
Magasins à l'échelle du réseau	616 \$	609 \$	605 \$	592 \$	589 \$	587 \$	587 \$	582 \$
Croissance des ventes des magasins comparables	28,4 %	6,9 %	18,0 %	12,4 %	(3,9)%	14,6 %	7,7 %	7,3 %
BAIIA ²	78 047 \$	30 809 \$	43 676 \$	35 063 \$	24 681 \$	32 710 \$	39 267 \$	32 686 \$
BAIIA ajusté ²	42 303 \$	36 013 \$	47 819 \$	36 336 \$	27 723 \$	32 537 \$	40 424 \$	31 524 \$
Résultat net ajusté	8 695 \$	7 292 \$	17 252 \$	9 874 \$	2 569 \$	5 800 \$	11 356 \$	4 481 \$
Résultat net ajusté par action après dilution ^{1, 2}	0,12 \$	0,13 \$	0,31 \$	0,18 \$	0,05 \$	0,10 \$	0,20 \$	0,08 \$

Notes :

¹⁾ Le résultat net par action attribuable à la Société – de base et dilué et le résultat net ajusté par action après dilution pour le T1 2021 et les trimestres clos des exercices 2020 et 2019 sont calculés sur une base pro forma à l'aide du nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation selon la restructuration du capital et l'ancien régime de rémunération fondée sur des actions immédiatement avant le placement.

²⁾ Le BAIIA, le BAIIA ajusté, le résultat net ajusté et le résultat net ajusté par action après dilution sont des mesures non conformes aux IFRS. Voir ci-après le rapprochement avec le résultat net, mesure conforme aux IFRS, pour le T1 2021 et les trimestres clos des exercices 2020 et 2019. Pour un rapprochement du BAIIA, du BAIIA ajusté et du résultat net ajusté avec le résultat net pour le T2 2021 et le S1 2021, se reporter à la rubrique « Principales informations financières consolidées et mesures sectorielles ».

Le tableau qui suit présente un rapprochement du résultat net avec le BAIIA et le BAIIA ajusté pour les périodes indiquées (en milliers, sauf indication contraire) :

	Exercice 2021		Exercice 2020		Exercice 2019		
	T1	T4	T3	T2	T1	T4	T3
	13 semaines	14 semaines	13 semaines	13 semaines	13 semaines	13 semaines	13 semaines
Rapprochement du résultat net et du BAIIA ajusté :							
Résultat net	3 409 \$	13 829 \$	8 699 \$	327 \$	5 767 \$	10 275 \$	5 205 \$
Amortissement	8 089	8 646	7 874	7 771	7 761	7 989	8 309
Charges d'intérêts nettes	17 997	15 671	15 011	16 452	16 875	16 800	17 046
Charge d'impôt sur le résultat	1 314	5 530	3 479	131	2 307	4 203	2 126
BAIIA	30 809	43 676	35 063	24 681	32 710	39 267	32 686
Ajustements au BAIIA :							
Frais de gestion ¹	240	48	284	569	232	279	230
Coûts de transformation des technologies de l'information ²	1 252	2 801	1 746	2 439	1 466	1 786	1 298
Coûts de préparation au PAPE et de séparation ³	1 329	4 253	1 910	420	1 098	—	—
Coûts de transformation de l'entreprise ⁴	619	548	286	593	179	982	33
Pandémie de COVID-19 ⁵	—	2	107	1 597	127	—	—
Autres honoraires professionnels ⁶	1 188	538	—	103	33	46	—
Rémunération fondée sur des actions ⁷	674	711	476	409	394	1 084	261
Dépréciation d'actifs ⁸ (Profit) perte de change ⁹	—	—	—	—	—	254	—
Coûts pro forma ¹⁰	(98)	(466)	(164)	(311)	(461)	44	21
	—	(4 292)	(3 372)	(2 777)	(3 241)	(3 318)	(3 005)
BAIIA ajusté	36 013 \$	47 819 \$	36 336 \$	27 723 \$	32 537 \$	40 424 \$	31 524 \$

Notes :

- Correspondent aux frais de gestion versés aux entités affiliées à Roark. Parallèlement à la clôture du placement, la Société a résilié l'entente de gestion avec Roark.
- Correspondent aux coûts d'implémentation des nouveaux systèmes informatiques distincts et de mise en œuvre des ententes de SaaS distinctes au titre des initiatives de transformation à l'appui de la planification des marchandises, de la gestion des stocks et des commandes, des capacités de commerce électronique et omnicanal, de la gestion des relations clients et d'autres processus clés.
- Correspondent aux charges engagées en lien avec ce qui suit : i) frais de consultation, juridiques et de comptabilité pour les projets et l'amélioration des processus engagés dans le cadre de la préparation du placement et de la restructuration juridique en vue de séparer la Société du Groupe et ii) primes de maintien en poste octroyées à certains principaux dirigeants en lien avec le placement.
- Correspondent principalement aux indemnités de départ et aux charges de recrutement en lien avec la réorganisation stratégique de l'équipe de haute direction et des principales fonctions dans le cadre de la séparation de la Société du Groupe.
- Correspond aux charges non récurrentes engagées à l'exercice 2020 en réponse à la pandémie de COVID-19, y compris l'équipement de protection individuelle pour les employés de la Société, la signalisation dans les magasins, l'augmentation à court terme des salaires horaires et des primes non récurrentes versées aux associés et au personnel d'entrepôt au deuxième trimestre de 2020, et les honoraires professionnels liés à la planification des principales initiatives de gestion des flux de trésorerie et à la négociation des reports et réductions de loyer avec les propriétaires et les franchisés.
- Honoraires professionnels engagés en lien avec l'examen par l'ARC des déclarations de revenus de la Société pour l'exercice 2016.
- Correspond à la rémunération fondée sur des actions sans effet de trésorerie.
- Charge de dépréciation hors trésorerie au titre d'améliorations locatives et d'actifs au titre de droits d'utilisation des magasins.
- Correspond aux profits et pertes de change.
- Correspondent aux coûts pro forma pour normaliser les charges courantes attribuées auparavant aux entités faisant partie du Groupe, en particulier les activités aux États-Unis, qui ne font plus partie de la Société, pour l'exercice 2020. Ces coûts correspondent à la charge de rémunération liée aux fonctions chaîne d'approvisionnement, marchandisage, distribution et autres fonctions du siège social, ainsi qu'aux coûts des technologies de l'information. Environ 18 % des coûts pro forma ont trait au coût des ventes, et 82 %, aux charges de vente et d'administration. Depuis le T1 2021, nos charges courantes sont comptabilisées directement dans le coût des ventes et les charges de vente et d'administration, car ces charges sont désormais directement engagées par la Société.

Le tableau qui suit présente un rapprochement du résultat net et du résultat net ajusté pour les périodes indiquées (en milliers, sauf indication contraire) :

	Exercice 2021		Exercice 2020		Exercice 2019		
	T1	T4	T3	T2	T1	T4	T3
	13 semaines	14 semaines	13 semaines	13 semaines	13 semaines	13 semaines	13 semaines
Rapprochement du résultat net et du résultat net ajusté :							
Résultat net	3 409 \$	13 829 \$	8 699 \$	327 \$	5 767 \$	10 275 \$	5 205 \$
Ajustements au résultat net :							
Frais de gestion ¹	240	48	284	569	232	279	230
Coûts de transformation des technologies de l'information ²	1 252	2 801	1 746	2 439	1 466	1 786	1 298
Coûts de préparation au PAPE et de séparation ³	1 329	4 253	1 910	420	1 098	—	—
Coûts de transformation de l'entreprise ⁴	619	548	286	593	179	982	33
Pandémie de COVID-19 ⁵	—	2	107	1 597	127	—	—
Autres honoraires professionnels ⁶	1 188	538	—	103	33	46	—
Rémunération fondée sur des actions ⁷	674	711	476	409	394	1 084	261
Dépréciation d'actifs ⁸	—	—	—	—	—	254	—
(Profit) perte de change ⁹	(98)	(466)	(164)	(311)	(461)	44	21
Coûts pro forma ¹⁰	—	(4 292)	(3 372)	(2 777)	(3 241)	(3 318)	(3 005)
Incidences fiscales des ajustements au résultat net	(1 321)	(720)	(98)	(800)	206	(76)	438
Résultat net ajusté	7 292 \$	17 252 \$	9 874 \$	2 569 \$	5 800 \$	11 356 \$	4 481 \$

Notes :

- ¹⁾ Correspondent aux frais de gestion versés aux entités affiliées à Roark. Parallèlement à la clôture du placement, la Société a résilié l'entente de gestion avec Roark.
- ²⁾ Correspondent aux coûts d'implémentation des nouveaux systèmes informatiques des ententes de SaaS distinctes au titre des initiatives de transformation à l'appui de la planification des marchandises, de la gestion des stocks et des commandes, des capacités de commerce électronique et omnicanal, de la gestion des relations clients et d'autres processus clés.
- ³⁾ Correspondent aux charges engagées en lien avec ce qui suit : i) frais de consultation, juridiques et de comptabilité pour les projets et l'amélioration des processus engagés dans le cadre de la préparation du placement et de la restructuration juridique en vue de séparer la Société du Groupe et ii) primes de maintien en poste octroyées à certains principaux dirigeants en lien avec le placement.
- ⁴⁾ Correspondent principalement aux indemnités de départ et aux charges de recrutement en lien avec la réorganisation stratégique de l'équipe de haute direction et des principales fonctions dans le cadre de la séparation de la Société du Groupe.
- ⁵⁾ Correspond aux charges non récurrentes engagées à l'exercice 2020 en réponse à la pandémie de COVID-19, y compris l'équipement de protection individuelle pour les employés de la Société, la signalisation dans les magasins, l'augmentation à court terme des salaires horaires et des primes non récurrentes versées aux associés et au personnel d'entrepôt au deuxième trimestre de 2020, et les honoraires professionnels liés à la planification des principales initiatives de gestion des flux de trésorerie et à la négociation des reports et réductions de loyer avec les propriétaires et les franchisés.
- ⁶⁾ Honoraires professionnels engagés en lien avec l'examen par l'ARC des déclarations de revenus de la Société pour l'exercice 2016.
- ⁷⁾ Correspond à la rémunération fondée sur des actions sans effet de trésorerie.
- ⁸⁾ Charge de dépréciation hors trésorerie au titre d'améliorations locatives et d'actifs au titre de droits d'utilisation des magasins.
- ⁹⁾ Correspond aux profits et pertes de change.
- ¹⁰⁾ Correspondent aux coûts pro forma pour normaliser les charges courantes attribuées auparavant aux entités faisant partie du Groupe, en particulier les activités aux États-Unis, qui ne font plus partie de la Société, pour l'exercice 2020. Ces coûts correspondent à la charge de rémunération liée aux fonctions chaîne d'approvisionnement, marchandisage, distribution et autres fonctions du siège social, ainsi que les coûts des technologies de l'information. Environ 18 % des coûts pro forma ont trait au coût des ventes, et 82 %, aux charges de vente et d'administration. Depuis le T1 2021, nos charges courantes sont comptabilisées directement dans le coût des ventes et les charges de vente et d'administration, car ces charges sont désormais directement engagées par la Société.

Situation de trésorerie et sources de financement

Aperçu

Nos principales sources de trésorerie et de financement sont la trésorerie générée par les activités d'exploitation et les emprunts sur notre facilité de crédit. Nous utilisons principalement les fonds pour satisfaire aux obligations au titre des charges d'exploitation, du fonds de roulement, des dépenses d'investissement et du service de la dette.

Au T2 2021, les liquidités disponibles s'établissaient à environ 111,5 M\$, en comparaison de 96,9 M\$ à l'exercice 2020, et comprenaient ce qui suit :

- la trésorerie et les équivalents de trésorerie de 21,5 M\$, en comparaison de 71,5 M\$ à l'exercice 2020;
- un montant de 90,0 M\$ pouvant être emprunté en vertu de la facilité de crédit renouvelable de 2021 (définie aux présentes), par rapport à 25,5 M\$ (20,0 M\$ US) à l'exercice 2020 en vertu de la facilité de crédit renouvelable de 2016 (définie aux présentes).

Nous croyons que la trésorerie et les équivalents de trésorerie combinés aux flux de trésorerie qui devraient provenir des activités d'exploitation, ainsi que les liquidités disponibles sur les facilités de crédit de 2021 (définies aux présentes) devraient suffire pour financer les activités poursuivies pour au moins les 12 prochains mois, y compris les charges d'exploitation et les dépenses d'investissement, les charges additionnelles que nous devons engager à titre de société ouverte et liées à une structure séparée (pour de l'information sur les coûts pro forma pour normaliser les charges courantes attribuées auparavant aux entités faisant partie du Groupe, en particulier les activités aux États-Unis, qui ne font plus partie de la Société, se reporter au rapprochement du résultat net au BAIIA ajusté à la rubrique « Principales informations financières consolidées et mesures sectorielles »). En outre, nous sommes d'avis que la structure de notre capital nous procure une importante souplesse financière pour mettre en œuvre nos stratégies de croissance. Toutefois, notre capacité de satisfaire aux obligations au titre des charges d'exploitation, des dépenses d'investissement, des dividendes et du service de la dette dépendra, notamment, de notre performance opérationnelle future, qui sera touchée par la conjoncture économique générale, les conditions financières et d'autres facteurs, dont des facteurs qui sont hors de notre contrôle. Voir la rubrique « Sommaire des facteurs ayant une incidence sur la performance » du présent rapport de gestion.

Facilités de crédit

Entente de crédit de 2021

En lien avec le placement, la Société a conclu une entente de crédit avec un consortium de prêteurs (l'« entente de crédit de 2021 ») qui prévoit i) une facilité à terme de 355,0 M\$ (la « facilité à terme de 2021 ») et ii) une facilité de crédit renouvelable de 130,0 M\$ (la « facilité renouvelable de 2021 »), dont une tranche d'au plus 20,0 M\$ sera disponible aux fins d'émission de lettres de crédit en dollars canadiens ou américains (collectivement, les « facilités de crédit de 2021 »).

Les facilités de crédit de 2021 viennent à échéance le 30 juin 2026. La facilité à terme de 2021 est remboursable en versements trimestriels et comporte des conditions de remboursement anticipé obligatoire concernant les ventes d'actifs hors du cours ordinaire des affaires, les flux de trésorerie excédentaires et l'émission de dettes (autre que la dette autorisée en vertu de l'entente de crédit de 2021) par la Société et ses filiales (dans chaque cas, sous réserve des seuils, réserves et exceptions habituels indiqués dans l'entente de crédit de 2021). La facilité à terme de 2021 permet le remboursement anticipé volontaire du solde, en tout temps (sous réserve de remboursements minimums et de préavis habituels tels qu'indiqués dans l'entente de crédit de 2021) sans prime ni pénalité (autres que les coûts de rupture habituels, le cas échéant) et cela réduira les remboursements réguliers du capital. L'entente de crédit de 2021 prévoit que les montants en vertu de la facilité renouvelable de 2021 peuvent être empruntés, remboursés et réempruntés.

Les emprunts sur les facilités de crédit de 2021 porteront intérêt, selon le type d'emprunt, à un taux variable à court terme (selon un taux de référence pouvant correspondre au taux de base américain, au taux préférentiel canadien ou au LIBOR ou au taux des acceptations bancaires, le cas échéant), majoré d'une marge annuelle selon le ratio de levier financier net total de la Société. Au T2 2021, les facilités de crédit de 2021 portaient intérêt à 2,69 %.

Au T2 2021, l'encours de la facilité à terme de 2021 et de la facilité de crédit renouvelable de 2021 totalisait respectivement 355,0 M\$ et 40,0 M\$.

Les obligations en vertu de l'entente de crédit de 2021 sont garanties inconditionnellement par la Société et sont garanties par une charge sur la presque totalité des immeubles et des actifs de la Société et de ses filiales.

L'entente de crédit de 2021 comprend des clauses restrictives habituelles quant aux engagements de faire ou de ne pas faire pour les facilités de crédit de cette nature, sous réserve de quelques exceptions présentées dans l'entente de crédit de 2021. L'entente de crédit de 2021 comprend également certaines clauses restrictives financières à respecter pendant la durée des facilités de crédit de 2021, dont un ratio de levier financier net et un ratio de la couverture des intérêts. Au T2 2021, la Société respectait toutes les clauses restrictives.

Entente de crédit de 2016

Le 5 juillet 2016, la Société a conclu une entente de crédit de 605,0 M\$ US avec un consortium de prêteurs (l'« entente de crédit de 2016 »), qui prévoit i) un emprunt à terme d'un montant en capital de 545,0 M\$ US en vertu d'une facilité d'emprunt à terme garantie (l'« emprunt à terme de 2016 »); ii) une facilité de crédit renouvelable pouvant atteindre 20,0 M\$ US (la « facilité de crédit renouvelable de 2016 »); et iii) un emprunt à terme à prélèvement différé de 40,0 M\$ US (l'« emprunt à terme à prélèvement différé de 2016 ») (collectivement, les « facilités de crédit de 2016 »). Dans le cadre du placement, la Société a résilié l'entente de crédit de 2016 et a conclu l'entente de crédit de 2021. Par conséquent, le 30 juin 2021, toutes les dettes en cours en vertu des facilités de crédit de 2016 ont été remboursées.

Afin d'atténuer le risque de change sur le remboursement des facilités de crédit de 2016, le 9 juin 2021, la Société a conclu un contrat de change à terme afin d'acheter 550,0 M\$ US en échange de dollars canadiens, à être réglé à la clôture du placement. La Société a réglé le contrat de change à terme le 30 juin 2021 et a comptabilisé un profit de change de 13,5 M\$.

En outre, puisque la totalité des facilités de crédit de 2016 a été attribuée à la Société à partir de la filiale du Groupe dont la monnaie fonctionnelle est le dollar américain, à l'extinction des facilités, le cumul des ajustements des écarts de conversion s'élevant à 29,7 M\$ a été reclassé du cumul des autres éléments du résultat global (composante de l'investissement net du Groupe) dans le profit de change.

Coûts de financement différés

En lien avec l'entente de crédit de 2021, des coûts de financement différés s'élevant à 5,7 M\$ ont été engagés. Le total des coûts de financement différés non amortis s'élevait à 5,7 M\$ au T2 2021 et est amorti en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif. Par suite de l'extinction de l'entente de crédit de 2016, le solde non amorti des coûts de financement différés des facilités de crédit de 2016 s'élevant à 5,7 M\$ a été radié à titre de coût d'extinction de la dette. Ces montants sont compris dans les charges d'intérêts.

Flux de trésorerie

Le tableau qui suit présente les flux de trésorerie pour les périodes indiquées :

	Trimestres clos les		Semestres clos les	
	3 juillet 2021	27 juin 2020	3 juillet 2021	27 juin 2020
	13 semaines	13 semaines	26 semaines	26 semaines
Trésorerie nette provenant des activités d'exploitation	31 669 \$	37 847 \$	28 627 \$	93 176 \$
Trésorerie nette affectée aux activités de financement	(23 100)	(32 671)	(84 071)	(44 978)
Trésorerie nette provenant des activités d'investissement	1 875	4 990	5 434	10 055
Effet des fluctuations du taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	(16)	(957)	11	(1 221)
Augmentation (diminution) nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	10 428 \$	9 209 \$	(49 999) \$	57 032 \$

Analyse des flux de trésorerie pour le T2 2021 et le S1 2021

Trésorerie nette provenant des activités d'exploitation

Pour le T2 2021, la trésorerie nette provenant des activités d'exploitation a totalisé 31,7 M\$, en comparaison de la trésorerie nette provenant des activités d'exploitation de 37,8 M\$ au T2 2020. La diminution est surtout attribuable à une variation combinée nette de 14,1 M\$ du fonds de roulement des activités d'exploitation, composée d'une baisse de 0,7 M\$ du fonds de roulement des activités d'exploitation net au T2 2021 par rapport à une hausse de 13,4 M\$ au T2 2020, ce qui s'explique par i) l'avantage au T2 2020 de la prolongation des échéances de paiement et du report des paiements attribuables à la pandémie, ii) une hausse des stocks accumulés au T2 2021 en vue de favoriser la stabilité de la chaîne d'approvisionnement compte tenu des défis mondiaux qui y sont liés et d'une hausse de la demande, et iii) une augmentation des montants à recevoir des franchises en raison de la construction et de la rénovation de magasins franchisés nouveaux et existants et du calendrier de facturation des franchisés. Outre les variations du fonds de roulement des activités d'exploitation, le T2 2021 a tiré parti de la hausse du résultat net (ajusté en fonction des éléments hors trésorerie) par rapport à celui du T2 2020 qui a été fortement touché par le début de la pandémie et la mise en place des premières mesures de fermeture imposées par les gouvernements, ce qui a entraîné une baisse temporaire de l'achalandage et des produits en avril et en mai 2020. L'augmentation de la trésorerie provenant des activités d'exploitation a été contrebalancée par la hausse des acomptes provisionnels d'impôt de la Société versés au gouvernement fédéral au T2 2021 par rapport au T2 2020, au cours duquel la Société avait reporté ses versements d'acomptes provisionnels d'impôt conformément aux programmes d'aide offerts par les gouvernements dans le contexte de la pandémie alors en vigueur. L'importance de la variation combinée du fonds de roulement des activités d'exploitation entre le T2 2021 et le T2 2020 représente une anomalie découlant essentiellement de la réaction de la Société à la pandémie.

Pour le S1 2021, la trésorerie nette provenant des activités d'exploitation a totalisé 28,6 M\$, en comparaison de la trésorerie nette provenant des activités d'exploitation de 93,2 M\$ au S1 2020. La diminution est surtout attribuable à une variation combinée nette de 68,3 M\$ du fonds de roulement des activités d'exploitation, composée d'une baisse de 29,3 M\$ du fonds de roulement des activités d'exploitation net au S1 2021 par rapport à une hausse de 39,1 M\$ au S1 2020, ce qui s'explique par i) l'avantage au S1 2020 de la prolongation des échéances de paiement et du report des paiements différés attribuables à la pandémie, ii) une hausse des stocks accumulés au S1 2021 en vue de favoriser la stabilité de la chaîne d'approvisionnement compte tenu des défis mondiaux qui y sont liés et d'une hausse de la demande, et iii) une hausse des paiements liés aux activités de préparation au PAPE, iv) une augmentation des montants à recevoir des franchises en raison de la construction et de la rénovation de magasins franchisés nouveaux et existants et du calendrier de facturation des franchisés, et v) une hausse des acomptes provisionnels d'impôt de la Société versés au gouvernement fédéral au S1 2021 par rapport au S1 2020, au cours duquel la Société avait reporté ses versements d'acomptes

provisionnels d'impôt conformément aux programmes d'aide offerts par les gouvernements dans le contexte de la pandémie alors en vigueur. L'importance de la variation combinée du fonds de roulement des activités d'exploitation entre le S1 2021 et le S1 2020 représente une anomalie découlant essentiellement de la réaction de la Société à la pandémie et de la date de la fin du trimestre clos le 3 avril 2021.

Trésorerie nette affectée aux activités de financement

Au T2 2021, la trésorerie nette affectée aux activités de financement a totalisé 23,1 M\$, en comparaison de 32,7 M\$ au T2 2020. La diminution s'explique essentiellement par i) le produit net tiré de l'émission d'actions ordinaires et les montants prélevés sur les facilités de crédit de 2021 après le remboursement des emprunts à terme de 2016, ii) la baisse des distributions nettes, iii) la baisse des intérêts payés sur les emprunts à terme de 2016, iv) le tout contrebalancé en partie par le paiement des coûts de financement sur les nouvelles facilités de crédit de 2021 et le paiement des commissions d'engagement au titre de la lettre de crédit de soutien, et v) un remboursement anticipé des intérêts au T2 2021 sur les facilités de crédit de 2021 en raison de l'emprunt effectué sous forme d'acceptations bancaires.

Au S1 2021, la trésorerie nette affectée aux activités de financement a totalisé 84,1 M\$, en comparaison de 45,0 M\$ au S1 2020. L'augmentation est principalement attribuable i) à un paiement d'intérêts trimestriel additionnel sur les emprunts à terme de 2016 au T1 2021 en raison de la date de fin du trimestre, ii) à un remboursement anticipé des intérêts au T2 2021 sur les facilités de crédit de 2021 en raison de l'emprunt effectué sous forme d'acceptations bancaires, iii) au paiement des coûts de financement sur les nouvelles facilités de crédit de 2021 et à la modification apportée aux facilités de crédit de 2016, iv) au paiement des commissions d'engagement au titre de la lettre de crédit de soutien, v) à la hausse des paiements sur les obligations locatives, vi) à l'augmentation des distributions nettes, et vii) le tout contrebalancé en partie par le produit net tiré de l'émission d'actions ordinaires et les montants prélevés sur les facilités de crédit de 2021 après le remboursement des emprunts à terme de 2016. La trésorerie nette du S1 2020 a augmenté en raison du montant de 28,1 M\$ prélevé sur la facilité de crédit renouvelable de 2016 de la Société en réponse aux mesures initiales de confinement imposées par les gouvernements en lien avec la COVID-19. Le montant prélevé sur la facilité de crédit renouvelable a été remboursé en totalité au troisième trimestre de 2020.

Trésorerie nette provenant des activités d'investissement

Pour le T2 2021, la trésorerie nette provenant des activités d'investissement a totalisé 1,9 M\$, en comparaison de 5,0 M\$ au T2 2020. La diminution s'explique essentiellement par la hausse des dépenses d'investissement aux fins des améliorations locatives et du mobilier et des agencements des magasins détenus par la Société et par les investissements en technologie dans le nouveau réseau de points de vente à l'échelle du réseau de magasins, contrebalancés en partie par le produit tiré de la vente de magasins détenus par la Société à des franchisés.

Pour le S1 2021, la trésorerie nette provenant des activités d'investissement a totalisé 5,4 M\$, en comparaison de 10,1 M\$ au S1 2020. La diminution s'explique essentiellement par la hausse des dépenses d'investissement aux fins des améliorations locatives et du mobilier et des agencements des magasins détenus par la Société et par les investissements en technologie dans le nouveau réseau de points de vente à l'échelle du réseau de magasins, contrebalancés en partie par le produit tiré de la vente de magasins détenus par la Société à des franchisés.

Flux de trésorerie disponibles

Le tableau qui suit présente les flux de trésorerie disponibles pour les périodes indiquées (en milliers, sauf indication contraire) :

	Trimestres clos les		Semestres clos les	
	3 juillet 2021	27 juin 2020	3 juillet 2021	27 juin 2020
	13 semaines	13 semaines	26 semaines	26 semaines
Trésorerie provenant des activités d'exploitation	31 669 \$	37 847 \$	28 627 \$	93 176 \$
Trésorerie provenant des activités d'investissement	1 875	4 990	5 434	10 055
Remboursement du capital au titre des obligations locatives	(11 620)	(10 133)	(23 806)	(20 339)
Intérêts payés sur les obligations locatives	(2 881)	(2 675)	(5 761)	(5 331)
Billets à recevoir	(161)	(141)	(221)	(162)
Flux de trésorerie disponibles	18 882 \$	29 888 \$	4 273 \$	77 399 \$

Analyse des flux de trésorerie disponibles pour le T2 2021 et le S1 2021

Les flux de trésorerie disponibles se sont établis à 18,9 M\$ au T2 2021, en comparaison de 29,9 M\$ au T2 2020, une diminution de 11,0 M\$ attribuable principalement à une baisse de la trésorerie provenant des activités d'exploitation et de la trésorerie provenant des activités d'investissement ainsi qu'à la hausse des remboursements de capital et d'intérêts au titre des obligations locatives.

Les flux de trésorerie disponibles se sont établis à 4,3 M\$ au S1 2021, en comparaison de 77,4 M\$ au S1 2020, une diminution de 73,1 M\$ attribuable principalement à une baisse de la trésorerie provenant des activités d'exploitation et de la trésorerie provenant des activités d'investissement ainsi qu'à la hausse des remboursements de capital et d'intérêts au titre des obligations locatives.

Obligations contractuelles

Le tableau ci-après présente les montants non actualisés des obligations et des engagements contractuels importants au T2 2021 venant à échéance au cours des prochaines périodes.

	Exercice 2021	Exercice 2022	Exercice 2023	Exercice 2024	Exercice 2025	Par la suite	Total
Créditeurs et charges à payer	70 398 \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	70 398 \$
Obligations locatives	27 560	47 870	46 418	40 853	34 709	59 060	256 470
Dette à long terme	4 438	8 875	17 750	17 750	17 750	328 437	395 000
Total des obligations contractuelles	102 396 \$	56 745 \$	64 168 \$	58 603 \$	52 459 \$	387 497 \$	721 868 \$

Arrangements hors bilan

Garanties d'emprunts

Au T2 2021, la Société avait fourni les garanties suivantes :

- (i) Garantie au titre de certaines obligations locatives pour une entité affiliée du Groupe. Les obligations locatives viennent à échéance le 27 février 2023. Pour le T2 2021, l'engagement locatif futur était de 1,1 M\$ (0,9 M\$ US) (4,2 M\$ (3,3 M\$ US) pour l'exercice 2020).

Lettres de confort de la banque

La Société a fourni des lettres de confort à quelques institutions financières qui en ont fait la demande lorsque ces dernières fournissent un financement à de nouveaux franchisés. Dans les lettres de confort, la Société a convenu que, pendant trois ans à compter de la date de la lettre, si la banque devait recourir à sa garantie, y compris sur les stocks détenus par le franchisé, la Société rachèterait les stocks précédemment vendus au franchisé avec un rabais de 15 %, à condition que ces stocks puissent être vendus par la banque à la Société libres et quittes de tout privilège, charge et engagement ou droit d'autrui.

La Société a pour pratique d'exercer ses droits aux termes de l'entente de franchise avant que le franchisé ne soit en défaillance en vertu de son accord de financement. Par conséquent, le risque associé à l'obligation de racheter des stocks selon ces lettres de confort est considéré comme faible. Par conséquent, aucun montant n'a été comptabilisé à cet égard dans les états financiers consolidés ci-joints.

Litiges

À l'occasion, la Société peut être citée à titre de défenderesse dans le cadre d'actions en justice intentées dans le cours normal de ses activités. Bien qu'il ne soit pas possible d'estimer le montant des sanctions qui pourraient découler des actions en justice, la Société est d'avis que ces sanctions n'auront vraisemblablement pas d'incidence négative importante sur sa situation financière, ses résultats d'exploitation ou ses liquidités.

Impôts sur le résultat

La Société fait l'objet de vérifications régulières par l'ARC des positions prises dans ses déclarations fiscales. L'ARC examine à l'heure actuelle les déclarations fiscales de la Société pour l'année d'imposition 2016 et, dans le cadre de cette vérification, examine la transaction aux termes de laquelle la Société a fait l'acquisition indirecte de son ancienne participation dans Pet Supermarket, Inc. À ce jour, l'ARC n'a proposé aucune nouvelle cotisation au titre du passif d'impôts de la Société par suite de la vérification. La Société et ses conseillers fiscaux continuent de croire que les positions prises par la Société dans ses déclarations fiscales sont appropriées et, par conséquent, aucun montant n'a été comptabilisé dans les états financiers consolidés à l'égard de cette nouvelle cotisation éventuelle. Si l'ARC émet une nouvelle cotisation à la Société, cette dernière entend s'opposer avec vigueur à cette nouvelle cotisation. La Société a souscrit une assurance contre le risque qu'elle ne réussisse ultimement pas à s'opposer à cette nouvelle cotisation qui, selon elle, pourrait être proposée par l'ARC, bien que rien ne garantit que cette assurance couvrirait pleinement le montant des impôts qui pourraient être ultimement réclamés. Si l'ARC émet cette nouvelle cotisation, la Société devra payer le montant dû ou offrir une garantie acceptable à l'ARC au titre du montant visé par un appel, sous réserve du règlement de la nouvelle cotisation. Le 26 février 2021, la Société a engagé des coûts de 3,7 M\$ pour obtenir un engagement au titre d'une lettre de crédit de soutien qui pourrait lui permettre d'offrir une telle garantie au titre de toute nouvelle cotisation qui, selon elle, pourrait être proposée par l'ARC. Ces coûts ont été comptabilisés à titre de charges d'intérêts dans les états du résultat consolidés résumés intermédiaires pour le S1 2021. La Société engagera une commission d'engagement de 1,3 M\$ chaque année dans la mesure où la lettre de crédit de soutien demeure inutilisée. Si la Société devait utiliser cette lettre de crédit pour offrir une garantie à l'ARC, comme mentionné précédemment, elle devrait engager des charges d'intérêts annuelles additionnelles qui ne devraient pas dépasser 3,0 M\$, bien que rien ne garantit que ces charges ne dépasseraient pas ce montant ou que la facilité couvrirait toute nouvelle cotisation.

Opérations entre apparentés

Frais de gestion

La Société était partie à une entente avec Roark, qui fournit des services de gestion. La Société a engagé des frais de gestion et charges de 0,4 M\$ au T2 2021 et de 0,7 M\$ au S1 2021 (0,6 M\$ au T2 2020 et 0,8 M\$ au S1 2020), qui sont compris dans les charges de vente et d'administration. Les montants dus pour le T2 2021 et l'exercice 2020 étaient respectivement de néant et 1,3 M\$ et ont été inclus dans les charges à payer. Parallèlement à la clôture du placement, la Société a résilié l'entente de gestion avec Roark.

Prêts aux employés et aux administrateurs

À la suite d'une réorganisation du Groupe en 2016, certaines attributions de paiements à base d'actions qui étaient auparavant détenues par les employés de la Société dans le cadre d'un ancien régime d'options sur actions ont été exercées, et les employés ont reçu des prêts de la Société en fonction du prix d'exercice des attributions et de leurs obligations fiscales personnelles. Ces prêts aux employés sont libellés en dollars américains et avaient un solde de 0,7 M\$ (0,6 M\$ US) au T2 2021 (0,9 M\$ (0,7 M\$ US) pour l'exercice 2020).

Au cours de l'exercice 2019, le Groupe a émis des actions ordinaires à certains administrateurs de la Société pour un prix de souscription total de 1,8 M\$ (1,4 M\$ US). La Société a reçu un produit en espèces de 0,9 M\$ (0,7 M\$ US) provenant de l'émission d'actions ordinaires et a émis des billets à ordre pour financer le prix de souscription total résiduel. Ces billets à ordre ont été remboursés au T2 2021.

Convention de services de transition

Le 1^{er} mai 2021, la Société a conclu une convention de services de transition avec ses anciennes filiales aux termes de laquelle les parties s'échangeront certains services liés aux technologies de l'information, à l'immobilier, aux ressources humaines et aux avantages sociaux avec ou sans frais. La convention de services de transition a une durée de 18 mois à compter de la clôture du placement, à moins qu'elle soit résiliée plus tôt moyennant la remise d'un avis. Pour le T2 2021, la Société a facturé un montant de 0,3 M\$ aux anciennes filiales en vertu de la convention de services de transition. Avant la conclusion de la convention de services de transition, la Société a fourni des services à ces filiales depuis le début de l'exercice 2021 et leur a facturé un montant de 0,6 M\$ au cours de cette période.

Convention d'approvisionnement d'articles et de licence de marque

Dans le cadre du placement, la Société a conclu une convention d'approvisionnement d'articles et de licence de marque avec une ancienne filiale aux termes de laquelle la Société doit assurer l'approvisionnement en nourriture et en articles pour animaux de compagnie autorisés sous les marques exclusives de la Société, en contrepartie de frais d'approvisionnement. La convention d'approvisionnement d'articles et de licence de marque aura une durée initiale de 18 mois et sera renouvelée automatiquement pour des périodes successives de 18 mois, à moins qu'elle ne soit résiliée plus tôt moyennant la remise d'un avis. La Société a touché des frais d'approvisionnement de 0,2 M\$ en vertu de la convention d'approvisionnement d'articles et de licence de marque au T2 2021.

Attribution des charges communes et distributions nettes

Le Groupe a attribué des charges communes à la Société de respectivement 4,9 M\$ et 10,2 M\$ pour le T2 2020 et le S1 2020, qui ont été comptabilisées dans le coût des ventes et les charges de vente et d'administration dans les états du résultat et du résultat global consolidés intermédiaires. Le 3 janvier 2021, la Société s'est séparée du Groupe. Par conséquent, la Société n'a pas de charges communes attribuées pour le S1 2021. Les charges communes ont été principalement attribuées sur la base des produits au prorata. Les charges attribuées sont liées aux charges administratives du siège social et aux charges du personnel, y compris les salaires et autres avantages et la rémunération des groupes fonctionnels suivants : gestion de l'entreprise, technologie de l'information, services juridiques, services d'approvisionnement, services comptables et financiers, services de mise en marché et de distribution, et soutien aux activités des magasins.

Toutes les transactions entre parties liées mentionnées ci-dessus ont été évaluées à la valeur d'échange, qui est le montant de la contrepartie établie et acceptée par les apparentés.

Informations sur les actions avant la restructuration du capital

L'investissement net du Groupe inclut deux catégories d'actions ordinaires émises et en circulation, soit les actions de catégorie X et de catégorie Y, et trois catégories d'actions privilégiées perpétuelles émises et en circulation, soit les catégories A, B et C. Les deux catégories d'actions ordinaires n'ont pas de valeur nominale. Les trois catégories d'actions privilégiées n'ont pas de valeur nominale et donnent droit à des dividendes cumulatifs au taux de 8,6 %. Leur valeur de liquidation est de 1 000 \$ US par action majorée de tout dividende impayé et déduction faite de toute distribution précédente sur les actions. Avant la restructuration du capital et la clôture du placement, i) 31 195 059 actions ordinaires de catégorie X, ii) 16 011 583 actions ordinaires de catégorie Y, iii) 58 555 actions privilégiées de catégorie A, iv) 39 155 actions privilégiées de catégorie B et v) 31 821 actions privilégiées de catégorie C ont été émises et étaient en circulation.

Immédiatement avant la clôture du placement, toutes les actions ordinaires de catégorie X, les actions ordinaires de catégorie Y, les actions privilégiées de catégorie A, les actions privilégiées de catégorie B et les actions privilégiées de catégorie C en circulation de la Société ont été échangées contre des actions ordinaires de la Société. Les actions ordinaires de catégorie X et les actions ordinaires de catégorie Y de la Société ont été échangées à raison de une pour une contre des actions ordinaires, et toutes les options d'achat d'actions ordinaires de catégorie X en cours en vertu de l'ancien régime de rémunération fondée sur des actions sont devenues des options d'achat d'actions ordinaires. Les actions privilégiées de catégorie A, les actions privilégiées de catégorie B et les actions privilégiées de catégorie C de la Société ont été échangées en fonction de leur valeur de liquidation augmentée des dividendes courus mais impayés divisés par la juste valeur marchande des actions ordinaires de la Société (20,00 \$ par action ordinaire) à la clôture du placement.

Les participations ne donnant pas le contrôle représentent les actions privilégiées perpétuelles émises et les dividendes cumulés mais non versés d'une filiale de la Société. Ces actions donnent droit à un dividende spécifié cumulatif de 8,6 % par année et ne comportent aucune caractéristique de rachat. Leur valeur de liquidation est de 1 000 \$ US par action majorée de tout dividende impayé et déduction faite de toute distribution précédente sur les actions. Par conséquent, ces participations ne donnant pas le contrôle sont classées à titre de capitaux propres. Les participations ne donnant pas le contrôle ont été rachetées moyennant une contrepartie nominale dans le cadre de la restructuration.

Données actuelles sur les actions

Le capital-actions autorisé de la Société se compose d'un nombre illimité d'actions ordinaires et d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en séries. Les porteurs d'actions ordinaires ont le droit de recevoir des dividendes de la manière dont ils sont déclarés de temps à autre par le conseil d'administration. Les actionnaires ont droit à un vote par action ordinaire aux assemblées des actionnaires de la Société.

Les actions privilégiées de chaque série qui sont émises auront, à l'égard du versement de dividendes, priorité de rang sur les actions ordinaires. Sous réserve des restrictions ou des droits particuliers rattachés à toute série d'actions privilégiées émises à l'occasion, les porteurs d'actions privilégiées n'auront pas le droit de voter aux assemblées des actionnaires de la Société.

Au 12 août 2021, 69 973 913 actions ordinaires et 3 095 531 options sur actions, chacune étant exerçable contre une action ordinaire, étaient émises et en circulation.

Dividendes

Sous réserve des résultats financiers, des exigences en matière de capital, des flux de trésorerie à la disposition de la Société, du besoin de mobiliser des capitaux pour financer les activités courantes et d'autres facteurs que le conseil d'administration peut estimer pertinents, le conseil d'administration entend déclarer un dividende en espèces trimestriel. Il est prévu que les futurs dividendes en espèces seront versés aux actionnaires ordinaires inscrits à une date qui sera établie par le conseil d'administration.

Initialement, la Société prévoit verser des dividendes en espèces trimestriels sur les actions ordinaires, les versements de dividendes globaux annualisés devant s'établir à environ 2,8 M\$ (soit environ 0,04 \$ par action ordinaire annuellement). Par conséquent, la Société prévoit que le premier dividende sur les actions ordinaires sera déclaré après l'annonce des résultats de la Société pour le troisième trimestre de l'exercice 2021 en novembre 2021 et sera versé en décembre 2021. Nous prévoyons que le premier dividende correspondra à un montant global d'environ 0,7 M\$ (soit environ 0,01 \$ par action ordinaire). Le versement, le montant et le calendrier réels des dividendes ne sont pas garantis et sont soumis à l'appréciation du conseil d'administration. Voir la rubrique « Facteurs de risque » du présent rapport de gestion.

Jugements et estimations comptables critiques

Les jugements et estimations comptables critiques tels qu'ils sont présentés dans les états financiers consolidés détachés audités de la Société et les notes annexes de l'exercice 2020 ont été appliqués de manière uniforme lors de la préparation du présent rapport de gestion.

Facteurs de risque

Pour une description détaillée des facteurs de risque pour la Société, veuillez vous reporter à la rubrique « Facteurs de risque » de notre prospectus daté du 23 juin 2021 accessible sur SEDAR à l'adresse www.sedar.com.

En raison de ses activités, la Société est exposée à divers risques financiers, soit : le risque de crédit, le risque de liquidité, le risque de change et le risque de taux d'intérêt. Le programme de gestion du risque global de la Société et ses pratiques d'affaires cherchent à réduire au minimum les incidences défavorables potentielles sur la performance financière consolidée de la Société. L'équipe de haute direction est responsable de la gestion du risque conformément aux politiques approuvées par le conseil d'administration de la Société.

Risque de change

La Société est exposée au risque de change lié à certains de ses achats. Notamment, la Société achète ses articles en dollars américains. Les stocks achetés provenant de l'extérieur du Canada et principalement libellés en dollars américains représentaient respectivement environ 30 % et 31 % pour la période de 26 semaines close le 3 juillet 2021 et la période de 53 semaines close le 2 janvier 2021.

La Société est également exposée au risque de change lié aux actifs financiers et passifs financiers libellés en devises. Ces actifs et passifs sont à court terme et la direction considère qu'ils ne représentent pas un risque important pour la Société. En raison de la réévaluation de ces actifs et passifs financiers, une variation de cinq points de pourcentage du dollar canadien par rapport au dollar américain, en supposant que les autres variables demeurent constantes, aurait modifié le résultat avant impôts sur le résultat pour le S1 2021 de 0,3 M\$ (1,1 M\$ pour le S1 2020) en raison de la réévaluation de ces actifs et passifs financiers.

Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctuent en raison des variations des taux d'intérêt du marché. L'emprunt bancaire à terme porte intérêt à des taux d'intérêt variables. Les variations des taux d'emprunt préférentiels des banques et du LIBOR peuvent faire fluctuer les paiements d'intérêts et les flux de trésorerie.

Une variation d'un point de pourcentage du taux d'intérêt applicable de l'entente de crédit de 2021 aurait eu une incidence sur le résultat avant impôts pour le S1 2021 de 1,9 M\$. Une variation d'un point de pourcentage du taux d'intérêt applicable de l'entente de crédit de 2016 aurait eu une incidence sur le résultat avant impôts pour le S1 2020 de 3,5 M\$.

Risque de crédit

Le risque de crédit est le risque d'une perte financière pour la Société, si un client ou toute autre contrepartie à un instrument financier ne respecte pas ses obligations contractuelles. Le risque est lié principalement à la trésorerie et aux équivalents de trésorerie, aux créances clients et autres débiteurs et aux créances locatives de la Société. Le risque relatif à la trésorerie et aux équivalents de trésorerie est atténué par le fait que les dépôts de la Société sont effectués auprès d'institutions financières de haute qualité. La Société a des créances à recevoir de ses fournisseurs et des exploitants de franchise de la Société. Le risque de crédit lié aux créances des fournisseurs est géré par le fait que la Société a la capacité de compenser les montants à recevoir des fournisseurs par les montants à leur payer. La gestion du risque de crédit au titre des créances et des créances locatives des franchisés de la Société est assurée par des modalités de règlement à court terme à l'égard de ces créances. Qui plus est, avant d'accorder une franchise, la Société effectue un processus de vérification rigoureux qui exige que le franchisé dispose d'un financement suffisant.

Risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque que la Société ne soit pas en mesure de répondre à ses obligations financières lorsqu'elles arrivent à échéance. La Société atténue le risque de liquidité en gérant le fonds de roulement et les flux de trésorerie, et en conservant différentes sources de financement, y compris la dette bancaire et les contrats de location-financement. Un accès adéquat au crédit est maintenu sur la composante emprunt d'exploitation de la facilité de crédit de la Société afin de minimiser ce risque. Les fournisseurs et autres créanciers de la Société viennent tous à échéance dans les douze mois suivant chaque période de présentation de l'information.

Récentes prises de position comptables

Adoption de nouvelles normes et modifications comptables

En mars 2021, l'IASB a modifié *Allégements de loyer liés à la COVID-19*, qui vient modifier IFRS 16, *Contrats de location*, de telle manière que les preneurs puissent bénéficier d'une mesure de simplification qui les exempte d'apprécier si un allégement de loyer lié à la COVID-19 constitue une modification du contrat de location. La modification a donné lieu à la prolongation d'un an de la mesure de simplification, de sorte qu'elle s'applique seulement aux allégements de loyer donnant lieu à une réduction des paiements de loyers exigibles le 30 juin 2022 ou avant cette date. La modification est entrée en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} avril 2021. L'application anticipée est permise. La Société a appliqué la modification pour la période de 52 semaines close le 1^{er} janvier 2022 et a choisi d'appliquer la mesure de simplification. Par conséquent, la Société comptabilise un changement aux paiements de loyers résultant des reports de loyer liés à la COVID-19 à titre de crédettes différés inclus dans les charges à payer. Selon cette méthode, l'obligation locative n'est pas réévaluée.

Normes et modifications comptables publiées mais non encore adoptées

En février 2021, l'IASB a modifié des normes IFRS, soit l'IAS 1, *Présentation des états financiers*, et l'IAS 8, *Méthodes comptables, changements d'estimations comptables et erreurs*. Les modifications de portée limitée permettront d'améliorer les informations fournies à propos des méthodes comptables et de distinguer les changements d'estimations comptables des changements de méthodes comptables. Ces modifications s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2023. L'application anticipée est permise. La Société évalue actuellement l'incidence que ces modifications pourraient avoir.

En mai 2021, l'IASB a modifié des normes IFRS, soit l'IAS 12, *Impôts sur le résultat*. Les modifications de portée limitée apportent des précisions quant au traitement de l'exception visant la comptabilisation initiale selon l'IAS 12, *Impôts sur le résultat*, de façon à ce qu'elle ne s'applique plus aux transactions qui donnent lieu à une différence temporaire imposable et à une différence temporaire déductible d'un montant égal. Ces modifications s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2023. L'application anticipée est permise. La Société évalue actuellement l'incidence que ces modifications pourraient avoir.

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

À titre de nouvel émetteur assujéti, nous déposons des attestations abrégées du chef de la direction et du chef des finances à l'égard de notre première période intermédiaire après être devenus un émetteur assujéti conformément au *Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs* (« Règlement 52-109 »). En particulier, les dirigeants signataires qui déposent les attestations exigées en vertu du Règlement 52-109 ne font aucune déclaration concernant l'établissement et le maintien de ce qui suit :

- des contrôles et autres procédures conçus pour fournir l'assurance raisonnable que l'information que l'émetteur doit présenter dans ses documents annuels, ses documents intermédiaires ou d'autres rapports déposés ou transmis en vertu de la législation en valeurs mobilières est enregistrée, traitée, condensée et présentée dans les délais prescrits par cette législation;
- un processus conçu pour fournir l'assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été établis, aux fins de publication de l'information financière, conformément aux IFRS.

Perspectives

Compte tenu du rendement depuis le début de l'exercice et des attentes pour le reste de l'exercice, la Société prévoit réaliser ce qui suit pour l'exercice 2021 complet :

- des produits d'environ 730 M\$, soutenus par une croissance des ventes des magasins comparables légèrement supérieure à 10 % et l'ouverture de 25 à 30 nouveaux magasins. Sur une période de deux ans, la croissance des ventes des magasins comparables devrait se maintenir au-dessus de 20 % pour le reste de l'exercice;
- un BAIIA ajusté d'environ 158 M\$, qui comprend l'incidence des coûts supplémentaires associés au fait d'être une société ouverte;
- un résultat net ajusté d'environ 56 M\$ ou de 0,78 \$ par action après dilution;
- des dépenses d'investissement d'environ 20 M\$.

Depuis le début de la pandémie de COVID-19 au début de 2020, le rendement de Pet Valu a été fortement touché par les changements dans les habitudes de consommation, les diverses itérations des restrictions d'exploitation liées à la pandémie et les perturbations de la chaîne d'approvisionnement à l'échelle du secteur. Malgré l'assouplissement des restrictions au cours des derniers mois, un niveau d'incertitude élevé persiste quant à d'éventuelles perturbations futures au deuxième semestre de 2021. Les perspectives susmentionnées sont fondées sur plusieurs hypothèses, notamment en ce qui concerne la normalisation graduelle continue au sein du secteur et l'environnement opérationnel pour le reste de 2021.

Renseignements supplémentaires

Des renseignements supplémentaires sur la Société, y compris le plus récent rapport trimestriel ainsi que les rapports annuels et trimestriels déposés avec le prospectus de la Société, sont accessibles sur SEDAR à l'adresse www.sedar.com. Les actions ordinaires de la Société sont inscrites à la Bourse de Toronto sous le symbole « PET ».