

Le présent prospectus préalable de base simplifié a été déposé dans toutes les provinces et tous les territoires du Canada selon un régime permettant d'attendre après qu'il soit dans sa version définitive pour déterminer certains renseignements concernant les titres offerts et d'omettre ces renseignements dans le prospectus. Ce régime exige que soit transmis aux souscripteurs un supplément de prospectus contenant les renseignements omis, dans un certain délai à compter de la souscription. Le présent prospectus préalable de base simplifié a été déposé en vertu de la partie 9B de la Norme canadienne 44-102 – Placement de titres au moyen d'un prospectus préalable (au Québec, le Règlement 44-102 sur le placement de titres au moyen d'un prospectus préalable). Groupe Dynamite Inc. a rempli les conditions lui permettant de déposer un prospectus préalable de base de l'émetteur établi bien connu et pour que le présent prospectus soit réputé visé dans tous les territoires du Canada où il est déposé. Aucun organisme de réglementation ni aucune autorité en valeurs mobilières n'a examiné le présent prospectus.

Les titres décrits dans le présent prospectus préalable de base simplifié ne sont offerts que là où l'autorité compétente a accordé son visa; ils ne peuvent être proposés que par des personnes dûment inscrites.

Les titres n'ont pas été ni seront inscrits en vertu de la loi des États-Unis intitulée Securities Act of 1933, dans sa version modifiée (la « Loi de 1933 »), ou en vertu d'une loi sur les valeurs mobilières d'un État des États-Unis (au sens attribué au terme « United States » dans le Regulation S pris en application de la Loi de 1933), et ils ne peuvent être offerts, vendus ou livrés, directement ou indirectement, aux États-Unis qu'en vertu d'une dispense des obligations d'inscription prévues par la Loi de 1933 et par les lois sur les valeurs mobilières applicables des États américains. Le présent prospectus préalable de base simplifié ne constitue pas une offre de vente ni la sollicitation d'une offre d'achat de ces titres aux États-Unis. Voir la rubrique « Mode de placement ».

L'information intégrée par renvoi dans le présent prospectus préalable de base simplifié provient de documents déposés auprès des commissions des valeurs mobilières ou d'autorités analogues dans chacune des provinces et chacun des territoires du Canada. On peut obtenir gratuitement des exemplaires des documents intégrés par renvoi dans les présentes sur demande adressée au premier vice-président, Affaires juridiques et secrétaire corporatif de la Société, au 5592, rue Ferrier, Ville de Mont-Royal (Québec) H4P 1M2 (téléphone : 514-733-3962) ou, en ligne, au www.sedarplus.ca.

PROSPECTUS PRÉALABLE DE BASE SIMPLIFIÉ

Nouvelle émission et/ou reclassement

Le 20 avril 2026



GROUPE DYNAMITE INC.

Actions à droit de vote subalterne

Actions privilégiées

Titres d'emprunt

Reçus de souscription

Bons de souscription

Unités

Le présent prospectus préalable de base simplifié (le « **Prospectus** ») permet à Groupe Dynamite Inc. (la « **Société** », « **Groupe Dynamite** », « **GDI** », « **nous** », « **notre** » ou « **nos** ») d'offrir en vente à l'occasion, pendant la période de 37 mois de validité du présent Prospectus et de ses modifications, (i) des actions à droit de vote subalterne du capital de Groupe Dynamite (les « **Actions à droit de vote subalterne** »); (ii) des actions privilégiées du capital de Groupe Dynamite (les « **Actions privilégiées** »); (iii) des titres d'emprunt de Groupe Dynamite (les « **Titres d'emprunt** »), y compris des Titres d'emprunt convertibles en d'autres titres de Groupe Dynamite ou échangeables contre de tels titres; (iv) des reçus de souscription de Groupe Dynamite (les « **Reçus de souscription** »); (v) des bons de souscription permettant l'achat d'autres titres de Groupe Dynamite (les « **Bons de souscription** »); et (vi) des unités constituées de un ou de plusieurs des autres titres décrits dans le présent Prospectus (les « **Unités** » et, collectivement avec les Actions à droit de vote subalterne, les Actions privilégiées, les Titres d'emprunt, les Reçus de souscription et les Bons de souscription, les « **Titres** »). Les Titres peuvent être offerts séparément ou ensemble, en séries distinctes, leur nombre ou valeur, leurs prix et leurs modalités devant être déterminés selon la conjoncture du marché au moment de la vente et devant être indiqués dans un supplément de prospectus (un « **Supplément de prospectus** ») au présent Prospectus. Un ou plusieurs porteurs de titre de la Société peuvent également offrir et vendre des Titres aux termes du présent Prospectus. Voir la rubrique « Porteurs de titres vendeurs ».

Les modalités variables propres à tout placement de Titres seront indiquées dans le Supplément de prospectus applicable, s'il y a lieu : (i) dans le cas d'Actions à droit de vote subalterne et d'Actions privilégiées, le nombre d'actions offertes et le prix d'offre (ou le mode d'établissement de leur prix si elles font l'objet d'un placement à prix ouvert); (ii) dans le cas de Titres d'emprunt, la désignation précise des Titres d'emprunt, le rang de ces Titres d'emprunt, le montant en capital global des Titres d'emprunt offerts, la monnaie ou l'unité monétaire dans laquelle les Titres d'emprunt peuvent être souscrits, les coupures autorisées, le montant en capital global maximal des Titres d'emprunt de la série offerte, la date d'émission et de livraison, la date d'échéance, le prix d'offre (à la valeur nominale ou moyennant une décote ou une prime), le taux d'intérêt ou le mode d'établissement du taux d'intérêt, la ou les dates de paiement de l'intérêt, les droits de conversion ou d'échange rattachés aux Titres d'emprunt, les dispositions d'encaissement, les dispositions de remboursement, et les autres modalités propres à ceux-ci; (iii) dans le cas de Reçus de souscription, le nombre de Reçus de souscription offerts, le prix d'offre (ou le mode d'établissement de leur prix s'ils font l'objet d'un placement à prix ouvert), la procédure d'échange des Reçus de souscription contre des Titres sous-jacents, la monnaie ou l'unité monétaire dans laquelle les Reçus de souscription sont émis et les autres modalités propres à ceux-ci; (iv) dans le cas de Bons de souscription, la désignation, le nombre et les modalités des Titres sous-jacents pouvant être achetés à l'exercice des Bons de souscription, la procédure qui donnera lieu au rajustement de ces nombres, le prix d'exercice, les dates et les périodes d'exercice, la monnaie dans laquelle les Bons de souscription sont émis et les autres modalités propres à ceux-ci; et (v) dans le cas d'Unités, la désignation et les modalités des Unités et des Titres composant les Unités, la monnaie ou l'unité monétaire dans laquelle les Unités sont émises et les autres modalités propres à celles-ci. Un Supplément de prospectus peut inclure d'autres modalités variables propres aux Titres qui ne font pas partie des choix et des paramètres décrits dans le présent Prospectus.

Groupe Dynamite a déterminé qu'elle a, en date des présentes, la qualité d'« émetteur établi bien connu » au sens attribué à ce terme dans la *Norme canadienne 44-102 – Placement de titres au moyen d'un prospectus préalable* (au Québec, le *Règlement 44-102 sur le placement de titres au moyen d'un prospectus préalable*) (le « **Règlement 44-102** »). Voir la rubrique « Émetteur établi bien connu ». Tous les renseignements qu'il est permis d'omettre dans le présent Prospectus en vertu de la législation applicable et qui ont été omis seront présentés dans un ou plusieurs Suppléments de prospectus qui seront transmis aux acquéreurs et aux souscripteurs avec le présent Prospectus. Chaque Supplément de prospectus sera intégré par renvoi dans le présent Prospectus pour l'application de la législation en valeurs mobilières, et ce, à la date du Supplément de prospectus et seulement aux fins du placement des Titres auquel ce supplément se rapporte. Les investisseurs éventuels sont priés de lire attentivement le présent Prospectus et le Supplément de prospectus applicable avant d'investir dans les Titres émis conformément au présent Prospectus. Voir la rubrique « Facteurs de risque ».

Groupe Dynamite pourrait vendre les Titres à des preneurs fermes ou à des courtiers agissant comme contrepartistes, ou par leur intermédiaire, et pourrait aussi vendre les Titres à un ou plusieurs acquéreurs ou souscripteurs directement, sous réserve de l'obtention des dispenses requises, ou par l'intermédiaire de placeurs pour compte. Le Supplément de prospectus relatif à un placement de Titres donné indiquera le nom de chaque preneur ferme, courtier ou placeur pour compte, selon le cas, dont les services seront retenus dans le cadre du placement et de la vente de Titres et il établira les modalités du placement de ces Titres, le mode de placement de ces Titres, y compris le produit revenant à Groupe Dynamite, s'il y a lieu, ainsi que les frais, décotes ou autre rémunération payables aux preneurs fermes, aux courtiers ou aux placeurs pour compte, ainsi que toute autre modalité importante relative au mode de placement. Les Titres peuvent être vendus de temps à autre dans le cadre d'une ou de plusieurs opérations à un ou à des prix fixes ou encore à prix ouvert. Si les Titres sont offerts à prix ouvert, ils peuvent être offerts aux cours en vigueur au moment de la vente, à des prix liés à ces cours en vigueur ou aux prix devant être négociés avec les acquéreurs ou les souscripteurs à ce moment, lesquels prix peuvent varier selon l'acquéreur ou le souscripteur et pendant la période du placement. Si les Titres sont offerts à prix ouvert, la rémunération des preneurs fermes, des courtiers ou des placeurs pour compte augmentera ou diminuera d'un montant correspondant à l'excédent ou à l'insuffisance du prix global versé pour les Titres par les acquéreurs ou les souscripteurs par rapport au produit brut que les preneurs fermes, les courtiers ou les placeurs pour compte auront versé à Groupe Dynamite ou à un porteur de titres vendeur, selon le cas. Voir la rubrique « Mode de placement ».

Les Actions à droit de vote subalterne en circulation sont inscrites à la cote de la Bourse de Toronto (la « **TSX** ») sous le symbole « GRGD ». **Il n'existe actuellement aucun marché pour la négociation des Titres (autres que les Actions à droit de vote subalterne). Il pourrait donc être impossible pour les acquéreurs ou les souscripteurs de revendre les Titres (autres que les Actions à droit de vote subalterne) souscrits aux termes du présent Prospectus, ce qui peut avoir une incidence sur leur cours sur le marché secondaire, la transparence et la disponibilité de leur cours, leur liquidité et l'étendue des obligations réglementaires de**

l'émetteur. Voir la rubrique « Facteurs de risque » ci-après et la rubrique « Facteurs de risque » dans le Supplément de prospectus applicable.

Le présent Prospectus ne vise pas l'émission de Titres d'emprunt à l'égard desquels le paiement du capital ou de l'intérêt, ou des deux, peut être calculé, en totalité ou en partie, en fonction d'un ou de plusieurs éléments sous-jacents, y compris, par exemple, un titre de capitaux propres ou un titre d'emprunt, une mesure statistique de rendement économique ou financier, y compris une monnaie, un indice des prix à la consommation ou un indice hypothécaire, ou le prix ou la valeur d'une ou de plusieurs marchandises ou d'un ou de plusieurs indices ou d'un ou de plusieurs autres éléments, ou un autre élément ou une autre formule, ou une combinaison des éléments précités ou un panier composé de ceux-ci. Il est entendu que le présent Prospectus peut viser l'émission de Titres d'emprunt à l'égard desquels le paiement du capital ou de l'intérêt, ou des deux, peut être calculé, en totalité ou en partie, en fonction des taux affichés par une autorité bancaire centrale ou une ou plusieurs institutions financières, tels qu'un taux préférentiel ou un taux d'intérêt de référence d'un marché reconnu.

Sous réserve des lois applicables, dans le cadre d'un placement de Titres, les preneurs fermes, les courtiers ou les placeurs pour compte peuvent effectuer des opérations de surallocation ou des opérations visant à stabiliser ou à maintenir le cours des Titres à un niveau autre que celui qui aurait par ailleurs prévalu sur le marché libre. Ces opérations, une fois entreprises, pourront être interrompues à tout moment. L'acquéreur ou le souscripteur qui acquiert ou souscrit les Titres compris dans la position de surallocation des preneurs fermes, des courtiers ou des placeurs pour compte acquiert ou souscrit ces Titres en vertu du présent Prospectus, que la position soit couverte par l'exercice de l'option de surallocation ou par des achats sur le marché secondaire. Voir la rubrique « Mode de placement ».

Un placement dans les Titres comporte des risques importants que les investisseurs éventuels doivent examiner et sopeser attentivement avant de souscrire ou d'acquérir des Titres. Les risques énoncés dans le présent Prospectus et dans les documents intégrés par renvoi dans les présentes, y compris le Supplément de prospectus applicable, doivent être examinés et sopesés attentivement par les investisseurs éventuels relativement à tout placement dans les Titres. Voir la rubrique « Facteurs de risque » ci-après et la rubrique « Facteurs de risque » dans le Supplément de prospectus applicable.

Les investisseurs éventuels doivent savoir que l'acquisition, la détention et la disposition des Titres pourraient avoir des incidences fiscales que le présent Prospectus ou tout Supplément de prospectus applicable peut ne pas décrire intégralement. Nous vous prions de lire l'analyse fiscale figurant dans tout Supplément de prospectus applicable et de consulter un conseiller en fiscalité au sujet de votre situation en particulier.

Le capital-actions autorisé de la Société se compose (i) d'un nombre illimité d'Actions à droit de vote subalterne, (ii) d'un nombre illimité d'actions à droit de vote multiple (les « **Actions à droit de vote multiple** », et, collectivement avec les Actions à droit de vote subalterne, les « **Actions** ») et (iii) d'un nombre illimité d'Actions privilégiées pouvant être émises en séries. Toutes les Actions à droit de vote multiple émises et en circulation sont, directement ou indirectement, détenues par 4370368 Canada Inc. (l'« **Actionnaire principal** ») ou se trouvent, directement ou indirectement, sous son emprise. L'Actionnaire principal est détenu et contrôlé indirectement par M. Andrew Lutfy. Les Actions à droit de vote subalterne et les Actions à droit de vote multiple sont essentiellement identiques, sauf en ce qui a trait aux droits de vote et de conversion rattachés aux Actions à droit de vote multiple. Les Actions à droit de vote multiple confèrent un nombre supérieur de voix par action par rapport aux Actions à droit de vote subalterne, et par conséquent, les Actions à droit de vote subalterne sont des « titres subalternes » au sens attribué à ce terme dans la législation canadienne en valeurs mobilières applicable. Chaque Action à droit de vote subalterne donne à son porteur une voix et chaque Action à droit de vote multiple donne à son porteur dix voix pour voter sur toutes les questions à l'égard desquelles les porteurs d'Actions sont habiles à voter. Les Actions à droit de vote multiple sont convertibles en Actions à droit de vote subalterne, à raison de une pour une, à tout moment au gré de leurs porteurs et automatiquement dans certaines autres circonstances. Les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne bénéficient de dispositions de protection qui leur confèrent certains droits en cas d'offre publique d'achat visant les Actions à droit de vote multiple. Voir la rubrique « Description du capital-actions de la Société ».

Certains de nos administrateurs, à savoir Andy Janowski, Angélic Vendette et Hollie S. Castro, résident à l'extérieur du Canada. Ces administrateurs ont nommé la Société, située au 5592, rue Ferrier, Ville de Mont-Royal (Québec) H4P 1M2, à titre de mandataire aux fins de signification au Canada. Les acquéreurs et les souscripteurs doivent savoir qu'ils pourraient être incapables de faire exécuter un jugement rendu au Canada contre une personne physique ou morale qui réside à l'extérieur du Canada ou qui est constituée, prorogée ou autrement organisée sous

le régime des lois d'un territoire étranger, et ce, même si cette personne a désigné un mandataire aux fins de signification. Voir la rubrique « Exécution de jugements à l'encontre de personnes étrangères ».

Des renseignements concernant le droit de résolution ou d'annulation d'un contrat d'acquisition de titres par un acquéreur ou un souscripteur sont fournis ci-après. Voir la rubrique « Droits de résolution et sanctions civiles ».

Aucun preneur ferme ni courtier n'a participé à la préparation du présent Prospectus ni n'a procédé à quelque examen que ce soit du présent Prospectus.

Le siège social et administratif de Groupe Dynamite est situé au 5592, rue Ferrier, Ville de Mont-Royal (Québec) H4P 1M2, Canada.

TABLE DES MATIÈRES

À PROPOS DU PRÉSENT PROSPECTUS	2
INFORMATION PROSPECTIVE	2
MESURES NON CONFORMES AUX NORMES IFRS, Y COMPRIS LES MESURES FINANCIÈRES NON CONFORMES AUX NORMES IFRS, LES RATIOS NON CONFORMES AUX NORMES IFRS, LES MESURES FINANCIÈRES SUPPLÉMENTAIRES ET LES MESURES PROPRES AU SECTEUR DU COMMERCE DE DÉTAIL.....	4
AVIS AUX RÉSIDENTS DES ÉTATS-UNIS.....	5
DOCUMENTS INTÉGRÉS PAR RENVOI	5
À PROPOS DE GROUPE DYNAMITE.....	6
FAITS RÉCENTS.....	8
PORTEURS DE TITRES VENDEURS	8
DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS DE LA SOCIÉTÉ	8
DESCRIPTION DES TITRES FAISANT L'OBJET DU PLACEMENT	14
VENTES OU PLACEMENTS ANTÉRIEURS	20
COURS ET VOLUME DES OPÉRATIONS	20
STRUCTURE DU CAPITAL CONSOLIDÉ	20
RATIOS DE COUVERTURE PAR LE BÉNÉFICE	20
EMPLOI DU PRODUIT	20
DIVIDENDES	20
MODE DE PLACEMENT	21
CERTAINES INCIDENCES FISCALES FÉDÉRALES CANADIENNES.....	22
FACTEURS DE RISQUE.....	22
EXÉCUTION DE JUGEMENTS À L'ENCONTRE DE PERSONNES ÉTRANGÈRES	57
QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE.....	57
PROMOTEUR.....	57
AUDITEUR, AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES ET AGENT DES TRANSFERTS.....	58
DROITS DE RÉOLUTION ET SANCTIONS CIVILES	58
ÉMETTEUR ÉTABLI BIEN CONNU	59
ATTESTATION DE GROUPE DYNAMITE INC.	A-1

À PROPOS DU PRÉSENT PROSPECTUS

Dans le présent Prospectus, à moins que le contexte ne commande une autre interprétation, les mentions « Groupe Dynamite », « GDI », la « Société », « nous », « notre » et « nos » renvoient à Groupe Dynamite Inc. et à ses filiales.

Le présent Prospectus donne une description générale des Titres que Groupe Dynamite peut placer. Chaque fois que Groupe Dynamite vendra des Titres aux termes du présent Prospectus, elle fournira aux investisseurs un Supplément de prospectus qui renfermera des renseignements précis sur les modalités du placement en question. Le Supplément de prospectus peut également compléter, mettre à jour ou modifier l'information contenue dans le présent Prospectus. Avant d'investir dans des Titres, les investisseurs éventuels devraient lire le présent Prospectus et le Supplément de prospectus applicable, de même que l'information supplémentaire décrite ci-après et dans le Supplément de prospectus applicable sous la rubrique « Documents intégrés par renvoi ».

L'investisseur doit s'en remettre exclusivement aux renseignements contenus dans le présent Prospectus ou qui y sont intégrés par renvoi; il n'a pas le droit d'invoquer une partie de ces renseignements à l'exclusion des autres renseignements contenus dans le présent Prospectus ou qui y sont intégrés par renvoi. Nul n'a été autorisé par la Société à fournir aux investisseurs d'autres renseignements, notamment des renseignements différents ou supplémentaires, que ceux qui sont contenus ou intégrés par renvoi dans le présent Prospectus ou dans toute modification des présentes ou tout supplément aux présentes. La Société n'assume aucune responsabilité à l'égard des renseignements que des tiers pourraient fournir aux investisseurs éventuels, et ne donne aucune garantie quant à la fiabilité de tels renseignements. Les renseignements qui figurent sur notre site Web, à l'adresse www.groupedynamite.com, et sur les médias sociaux dont il est question dans les présentes ne sont pas censés faire partie du présent Prospectus ni y être intégrés par renvoi. L'investisseur éventuel ne doit pas s'en remettre à ces renseignements au moment de prendre la décision d'investir ou non dans les Titres. Les graphiques, les tableaux et les autres renseignements sur notre performance passée ou celle d'une autre entité qui figurent dans le présent Prospectus ou qui y sont intégrés par renvoi ont uniquement pour but d'illustrer nos résultats passés et ne sont pas nécessairement représentatifs de notre performance future ou de celle de ces entités.

Groupe Dynamite n'offre pas les Titres dans un territoire où une telle offre est interdite par la loi. Les investisseurs éventuels ne devraient pas présumer que les renseignements contenus ou intégrés par renvoi dans le présent Prospectus ou dans tout Supplément de prospectus applicable sont exacts à une autre date que celle qui figure sur la première page des documents qui sont intégrés par renvoi dans les présentes ou dans le Supplément de prospectus applicable, selon le cas.

Dans le présent Prospectus et les documents qui y sont intégrés par renvoi, il est question de marques de commerce, comme GARAGE et DYNAMITE, qui sont protégées par la législation applicable en matière de propriété intellectuelle et nous appartiennent. Pour faciliter la lecture du présent Prospectus, nos marques de commerce et nos appellations commerciales peuvent ne pas être accompagnées des symboles ®, ^{MD} ou ^{MC}, mais le fait que ces symboles ne soient pas mentionnés n'indique nullement que nous ne ferons pas valoir dans toute la mesure permise par la législation applicable nos droits sur ces marques de commerce et appellations commerciales.

Dans le présent Prospectus, le symbole « \$ » désigne le dollar canadien. Il se peut que certains totaux, sous-totaux et pourcentages contenus dans le présent Prospectus ne concordent pas parce qu'ils ont été arrondis.

INFORMATION PROSPECTIVE

Le présent Prospectus et les renseignements qui y sont intégrés par renvoi contiennent de l'« information prospective » au sens de la législation canadienne en valeurs mobilières applicable. L'information prospective peut porter sur nos perspectives financières et sur les événements ou les résultats attendus. Elle est susceptible de concerner notre entreprise, notre situation financière, notre stratégie commerciale, nos plans de croissance, la réorganisation de la structure de notre entreprise et nos stratégies, nos budgets, notre exploitation, nos résultats financiers, nos impôts et taxes, notre politique en matière de dividendes, nos projets et nos objectifs. Plus particulièrement, l'information sur les résultats, la performance, les réalisations, les perspectives ou les occasions que nous prévoyons ou l'information sur les marchés dans lesquels nous exerçons nos activités constitue de l'information prospective. Dans certains cas, on reconnaît l'information prospective à l'emploi de verbes ou d'expressions comme « planifier », « cibler », « croire », « s'attendre à », « être susceptible de », « avoir l'intention de », « maintenir », « continuer », « chercher à » et « prévoir » et à l'emploi de termes comme « budget », « estimation », « perspective », « prévision », « projection », « potentiel », « but », « objectif », « stratégie »,

« intention », « possibilité » et « éventualité » ou d'autres expressions et termes semblables qui indiquent que certaines mesures seront ou pourraient être prises ou encore que certains événements ou résultats se produiront ou se concrétiseront ou pourraient se produire ou se concrétiser; toutefois, les énoncés prospectifs ne contiennent pas toujours ces termes et ces expressions. De plus, les déclarations mentionnant nos attentes, nos intentions, nos prévisions ou d'autres faits ou circonstances à venir contiennent de l'information prospective. Les énoncés qui contiennent de l'information prospective ne sont ni des faits historiques ni une garantie quant à la performance future, mais ils reflètent plutôt les attentes, les estimations et les projections de la direction concernant des circonstances ou des événements futurs éventuels.

L'information prospective qui figure dans le présent Prospectus comprend, sans limitation : l'émission projetée de Titres conformément à un Supplément de prospectus connexe à l'occasion ainsi que les détails de cette émission; les énoncés concernant les activités de la Société et l'environnement dans lequel elle les exerce; la possibilité que les preneurs fermes procèdent à des surallocations ou à des opérations de stabilisation du marché; ainsi que le traitement fiscal et l'admissibilité aux fins de placement des Titres. D'autres éléments d'information prospective sont présentés et analysés dans les divers documents intégrés par renvoi dans le présent Prospectus.

L'information prospective repose sur les estimations et les hypothèses établies par la Société à la lumière de son expérience et de sa perception des tendances historiques, de la conjoncture actuelle et des événements prévus, ainsi que sur d'autres facteurs que la Société juge pertinents et raisonnables dans les circonstances. Nos hypothèses sur lesquelles l'information prospective est fondée sont notamment les suivantes : les dépenses discrétionnaires prévues à court, moyen et long terme et les tendances économiques globales; le maintien et le rehaussement de nos marques; le fait que les efforts de marketing ainsi que la rénovation et l'agrandissement des magasins seront couronnés de succès et stimuleront la croissance de nos produits; le maintien de nos relations avec les fournisseurs et un approvisionnement régulier et rentable des stocks; la gestion réussie des dépenses et la hausse de la marge brute; la croissance de notre entreprise de cybercommerce et la progression de nos efforts d'expansion à l'échelle internationale; le maintien en poste du personnel clé, y compris notre chef de la direction; les impôts, les taxes, les droits, les barrières tarifaires et les taux d'intérêt; l'absence d'autres perturbations importantes dans le commerce international; l'économie en général; et l'absence de tout autre facteur par suite duquel les mesures, les événements ou les résultats pourraient différer de ceux qui sont prévus, estimés, voulus ou sous-entendus. Malgré le soin apporté à la préparation et à la vérification de l'information prospective, rien ne garantit que les opinions, estimations et hypothèses sous-jacentes se révéleront justes.

L'information prospective qui figure dans le présent Prospectus repose sur nos opinions, estimations et hypothèses que nous jugeons pertinentes et raisonnables à la date où cette information a été présentée. Elle est également assujettie à des risques, à des incertitudes, à des hypothèses et à d'autres facteurs, connus et inconnus, susceptibles de faire en sorte que les résultats, le niveau d'activité, la performance ou les réalisations qui se produiront réellement diffèrent sensiblement de ceux exprimés ou sous-entendus par l'information prospective, notamment les facteurs de risque suivants : l'imposition éventuelle de nouveaux droits, de nouvelles barrières tarifaires et d'autres restrictions commerciales (ainsi que de mesures de représailles); les changements dans la conjoncture économique générale et dans les dépenses de consommation au Canada, aux États-Unis et dans d'autres parties du monde, y compris les niveaux plus faibles des dépenses de consommation et la volatilité économique; les fluctuations de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain et à d'autres monnaies, les fluctuations des coûts des intrants et l'inflation; l'augmentation du coût des matières premières ou d'autres intrants utilisés dans la production, la fabrication et le transport de nos marchandises ou la hausse des taxes et des droits à l'importation; la dilution découlant des ventes futures de nos titres par des actionnaires existants ou par nous, entraînant la chute du cours des Actions à droit de vote subalterne; la volatilité du cours des Actions à droit de vote subalterne; le risque d'absence de dividendes en espèces dans un avenir prévisible; ainsi que les risques et les impondérables exposés sous la rubrique « Facteurs de risque » de notre Notice annuelle (au sens attribué à ce terme ci-après) et dans le Rapport de gestion annuel (au sens attribué à ce terme ci-après), qui sont intégrés par renvoi dans les présentes. Si l'un de ces risques ou l'un de ces impondérables se concrétisait, ou si les opinions, les estimations ou les hypothèses sous-tendant l'information prospective se révélaient erronées, les résultats réels ou les événements futurs pourraient être sensiblement différents de ce qui est prévu dans l'information prospective. L'investisseur doit examiner attentivement les opinions, les estimations et les hypothèses dont il est question ci-dessus et qui sont décrites plus amplement sous la rubrique « Facteurs de risque » du présent Prospectus, de notre Notice annuelle et du Rapport de gestion annuel.

Même si nous avons tenté de définir les facteurs de risque importants qui pourraient entraîner un écart considérable entre les résultats réels ou les événements futurs et ceux indiqués dans l'information prospective,

d'autres facteurs de risque dont nous ne connaissons pas l'existence ou que nous ne jugeons pas importants pour l'instant pourraient également faire en sorte que les résultats réels ou les événements futurs diffèrent considérablement de ceux qui sont sous-entendus dans l'information prospective. Rien ne garantit que cette information se révélera exacte étant donné que les résultats réels et les événements futurs pourraient différer sensiblement de ceux qu'elle indique. Par conséquent, le lecteur ne devrait pas s'en remettre sans réserve à l'information prospective. L'information prospective contenue dans le présent Prospectus fait état de nos attentes à la date du présent Prospectus (ou à la date par ailleurs indiquée) et est susceptible de changer après cette date. Nous n'avons ni l'intention ni l'obligation d'actualiser ou de modifier l'information prospective en raison de nouveaux éléments d'information ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit, et ne prenons aucun engagement en ce sens, sauf dans la mesure où la législation canadienne en valeurs mobilières applicable nous y contraint.

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

On trouvera d'autres renseignements sur les hypothèses et sur les risques et les impondérables dans les documents déposés par la Société auprès des autorités en valeurs mobilières, y compris le Rapport de gestion annuel. On peut consulter ces documents sur le site Web de SEDAR+, au www.sedarplus.ca.

**MESURES NON CONFORMES AUX NORMES IFRS, Y COMPRIS LES MESURES FINANCIÈRES
NON CONFORMES AUX NORMES IFRS, LES RATIOS NON CONFORMES AUX NORMES IFRS,
LES MESURES FINANCIÈRES SUPPLÉMENTAIRES
ET LES MESURES PROPRES AU SECTEUR DU COMMERCE DE DÉTAIL**

Les états financiers de la Société qui sont intégrés par renvoi dans le présent Prospectus ont été dressés en conformité avec les Normes comptables IFRS telles qu'elles sont publiées par l'International Accounting Standards Board (l'« IASB ») (les « **Normes comptables IFRS** »).

Le présent Prospectus et certains documents qui y sont intégrés par renvoi font mention de certaines mesures non conformes aux normes IFRS, y compris les mesures financières non conformes aux normes IFRS, les ratios non conformes aux normes IFRS, les mesures financières supplémentaires et certaines mesures propres au secteur du commerce de détail. Ces mesures ne sont pas des mesures reconnues par les Normes comptables IFRS et n'ont pas de définition normalisée prescrite par les Normes comptables IFRS; il est donc peu probable qu'elles soient comparables à des mesures semblables présentées par d'autres sociétés. Ces mesures sont plutôt fournies à titre d'information supplémentaire, en complément des mesures conformes aux Normes comptables IFRS, et permettent de mieux comprendre nos résultats d'exploitation du point de vue de la direction. Ainsi, elles ne doivent pas être considérées de façon isolée ni en remplacement de l'analyse de notre information financière présentée conformément aux Normes comptables IFRS.

Nous utilisons des mesures financières non conformes aux normes IFRS, notamment le « BAIIA », le « BAIIA ajusté », le « BAIIA ajusté (après la charge équivalente aux loyers) », les « flux de trésorerie disponibles », le « bénéfice net ajusté » et le « bénéfice net ajusté par action », et des ratios non conformes aux normes IFRS, notamment la « marge du BAIIA », la « marge du BAIIA ajusté », la « marge du BAIIA ajusté (après la charge équivalente aux loyers) », les « frais de vente, généraux et administratifs ajustés exprimés en pourcentage des ventes », les « ventes des magasins comparables », les « ventes des magasins comparables selon un taux de change constant », le « rendement de l'actif », le « rendement du capital investi » et le « ratio de levier financier net ». Nous avons également recours à des mesures financières supplémentaires, notamment le « taux de rotation des stocks », les « ventes au détail par pied carré », le « ratio de la marge brute », la « marge d'exploitation », les « frais de vente, généraux et administratifs exprimés en pourcentage des ventes » et les « dépenses d'investissement », et à d'autres mesures opérationnelles couramment utilisées dans le secteur du commerce de détail. Ces mesures non conformes aux normes IFRS sont utilisées pour fournir aux investisseurs des mesures supplémentaires de notre performance opérationnelle et ainsi mettre en évidence les tendances de nos activités principales, qui pourraient ne pas être apparentes autrement lorsque l'on se fie uniquement aux mesures conformes aux normes IFRS. Nous croyons en outre que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et les autres parties concernées utilisent fréquemment des mesures non conformes aux normes IFRS dans leur évaluation des émetteurs. Notre direction a également recours aux mesures non conformes aux normes IFRS pour faciliter les comparaisons de la performance

opérationnelle d'une période à l'autre, pour préparer les prévisions et les budgets d'exploitation annuels et pour déterminer les composantes de la rémunération des dirigeants.

Pour obtenir les définitions des mesures financières non conformes aux normes IFRS et les rapprochements de ces mesures financières non conformes aux normes IFRS avec les mesures pertinentes présentées, se reporter au texte qui suit et à la rubrique « Mesures non conformes aux normes IFRS, y compris les mesures financières non conformes aux normes IFRS, les ratios non conformes aux normes IFRS, les mesures financières supplémentaires et les mesures propres au secteur du commerce de détail » du Rapport de gestion annuel.

AVIS AUX RÉSIDENTS DES ÉTATS-UNIS

LES TITRES N'ONT PAS ÉTÉ NI NE SERONT INSCRITS AUX TERMES DE LA LOI DE 1933 OU DES LOIS SUR LES VALEURS MOBILIÈRES D'UN ÉTAT DES ÉTATS-UNIS. ILS NE PEUVENT ÊTRE OFFERTS, VENDUS OU LIVRÉS, DIRECTEMENT OU INDIRECTEMENT, AUX ÉTATS-UNIS QU'AUX TERMES D'UNE DISPENSE DES EXIGENCES D'INSCRIPTION DE CES LOIS.

NI LA SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION NI AUCUNE COMMISSION DES VALEURS MOBILIÈRES D'UN ÉTAT DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE N'A APPROUVÉ OU DÉSAPROUVÉ CES TITRES, NI NE S'EST PRONONCÉE SUR L'EXACTITUDE OU SUR LE CARACTÈRE ADÉQUAT DU PRÉSENT PROSPECTUS. QUICONQUE DONNE À ENTENDRE LE CONTRAIRE COMMET UNE INFRACTION CRIMINELLE.

DOCUMENTS INTÉGRÉS PAR RENVOI

Les documents énumérés ci-après, déposés auprès des différentes commissions des valeurs mobilières ou autorités de réglementation analogues dans chaque province et chaque territoire du Canada, sont expressément intégrés par renvoi dans le présent Prospectus et en font partie intégrante :

- a) la notice annuelle de Groupe Dynamite pour l'exercice clos le 31 janvier 2026 (la « **Notice annuelle** »);
- b) les états financiers consolidés audités de Groupe Dynamite aux 31 janvier 2026 et 1^{er} février 2025 et pour les exercices clos à ces dates, ainsi que les notes afférentes et le rapport de l'auditeur indépendant connexe (les « **États financiers annuels** »);
- c) le rapport de gestion de Groupe Dynamite pour l'exercice clos le 31 janvier 2026 (le « **Rapport de gestion annuel** »);
- d) la circulaire de sollicitation de procurations par la direction de Groupe Dynamite établie en date du 8 mai 2025 en vue de l'assemblée annuelle des actionnaires tenue le 17 juin 2025.

Les documents du type de ceux qui sont mentionnés ci-dessus, toute déclaration de changement important (autre qu'une déclaration de changement important confidentielle), toute déclaration d'acquisition d'entreprise, tout Supplément de prospectus contenant des renseignements additionnels ou mis à jour, tout « modèle » de « documents de commercialisation » (au sens attribué à ces termes dans la *Norme canadienne 41-101 – Obligations générales relatives au prospectus* (au Québec, le *Règlement 41-101 sur les obligations générales relatives au prospectus*) (le « **Règlement 41-101** ») et tous les autres documents de même nature que ceux qui sont mentionnés à la rubrique 11.1 de l'*Annexe 44-101A1 – Prospectus simplifié* déposés par Groupe Dynamite auprès des commissions des valeurs mobilières ou d'autorités analogues dans chacune des provinces et chacun des territoires du Canada après la date du présent Prospectus et avant la réalisation du placement aux termes du présent Prospectus, sont réputés intégrés par renvoi dans le présent Prospectus et en faire partie intégrante.

Toute déclaration contenue dans le présent Prospectus ou dans un document qui est intégré ou réputé intégré par renvoi dans le présent Prospectus est réputée modifiée ou remplacée, aux fins du présent Prospectus, dans la mesure où une déclaration contenue dans le présent Prospectus ou dans un autre document déposé ultérieurement qui est aussi intégré ou réputé intégré par renvoi dans le présent Prospectus, modifie ou remplace cette déclaration. Il n'est pas nécessaire que la déclaration qui en modifie ou en remplace une autre indique qu'elle modifie ou remplace une déclaration antérieure, ni qu'elle comprenne quelque autre information donnée dans le document qu'elle modifie ou remplace. La formulation d'une déclaration qui en modifie ou en remplace une autre n'est pas réputée être une admission à quelque fin que ce soit du fait que la déclaration modifiée ou remplacée, lorsqu'elle a été faite, constituait une

information fautive ou trompeuse, une fautive déclaration d'un fait important ou une omission de déclarer un fait important dont la mention est requise ou est nécessaire pour éviter qu'une déclaration ne soit trompeuse à la lumière des circonstances dans lesquelles elle a été faite. Aucune déclaration ainsi modifiée ou remplacée, sauf telle qu'elle est ainsi modifiée ou remplacée, ne sera réputée faire partie intégrante du présent prospectus.

Lorsque Groupe Dynamite dépose une nouvelle notice annuelle et de nouveaux états financiers consolidés audités ainsi que le rapport de gestion connexe auprès des autorités en valeurs mobilières compétentes et que, lorsque cela est requis, celles-ci les acceptent pendant la période de validité du présent Prospectus, la notice annuelle antérieure, les états financiers consolidés audités antérieurs et le rapport de gestion connexe, ainsi que tous les états financiers consolidés intermédiaires non audités et le rapport de gestion connexe pour ces périodes, toutes les déclarations de changement important et toutes les déclarations d'acquisition d'entreprise déposés avant le début de l'exercice de Groupe Dynamite au cours duquel la nouvelle notice annuelle est déposée seront réputés ne plus être intégrés par renvoi dans le présent Prospectus aux fins des ventes et des placements futurs de Titres aux termes du présent Prospectus. Lorsque Groupe Dynamite dépose de nouveaux états financiers intermédiaires et le rapport de gestion connexe auprès des autorités en valeurs mobilières compétentes pendant la période de validité du présent Prospectus, tous les états financiers intermédiaires et le rapport de gestion connexe déposés avant le dépôt des nouveaux états financiers intermédiaires seront réputés ne plus être intégrés par renvoi dans le présent Prospectus aux fins des ventes et des placements futurs de Titres aux termes des présentes. De plus, lorsqu'une nouvelle circulaire de sollicitation de procurations par la direction établie en vue d'une assemblée annuelle de Groupe Dynamite est déposée auprès des autorités en valeurs mobilières compétentes pendant la période de validité du présent Prospectus, la circulaire de sollicitation de procurations par la direction antérieure établie en lien avec l'assemblée annuelle antérieure de Groupe Dynamite ne sera plus réputée être intégrée par renvoi dans le présent Prospectus aux fins des ventes et des placements futurs de Titres aux termes du présent Prospectus. Les termes définis ci-dessus sont réputés faire référence à ces nouveaux états financiers ou rapports de gestion.

Un Supplément de prospectus énonçant les modalités propres à un placement de Titres et d'autres renseignements relatifs aux Titres sera remis aux souscripteurs et aux acquéreurs des Titres en question avec le présent Prospectus, à moins que la Société puisse se prévaloir d'une dispense de ces obligations de transmission du prospectus, et sera réputé intégré par renvoi dans le présent Prospectus à la date du Supplément de prospectus uniquement aux fins du placement des Titres auquel se rapporte le Supplément de prospectus.

De plus, certains documents de commercialisation (au sens attribué à ce terme dans la législation canadienne en valeurs mobilières applicable) peuvent être utilisés dans le cadre d'un placement de Titres aux termes du présent Prospectus et du ou des Suppléments de prospectus applicables. Tout « modèle » de ces « documents de commercialisation » (au sens attribué à ces termes dans la législation canadienne en valeurs mobilières applicable) se rapportant à un placement de Titres qui est déposé par la Société après la date du Supplément de prospectus relatif à un tel placement et avant la fin d'un tel placement sera réputé intégré par renvoi dans le Supplément de prospectus en question aux fins du placement de Titres auquel il se rapporte.

On peut obtenir gratuitement des exemplaires des documents intégrés par renvoi dans les présentes sur demande adressée au premier vice-président, Affaires juridiques et secrétaire corporatif de la Société, au 5592, rue Ferrier, Ville de Mont-Royal (Québec) H4P 1M2 (téléphone : 514-733-3962). Ces documents peuvent aussi être consultés en ligne sur le site Web de SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.ca. L'information contenue dans le site Web de Groupe Dynamite ou accessible à l'aide de celui-ci n'est pas intégrée par renvoi dans le présent Prospectus et n'est pas ni ne devrait être considérée comme faisant partie du présent Prospectus, à moins qu'elle n'y soit expressément intégrée par renvoi.

À PROPOS DE GROUPE DYNAMITE

Groupe Dynamite a été constituée le 3 février 2019 aux termes de la fusion verticale simplifiée, sous le régime de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (la « **LCSA** »), de Groupe Dynamite Inc. (société antérieure à la fusion) et de Boutiques Dynamite Inc., sa filiale en propriété exclusive. Groupe Dynamite Inc. (société antérieure à la fusion) a été constituée sous la dénomination Le Groupe Dynamite Boutique Inc. le 1^{er} août 1993 aux termes de la fusion, sous le régime de la LCSA, de Vêtements de sport Sindrew Inc. et de Vêtements de sport Dynacorp Inc. Le Groupe Dynamite Boutique Inc. a changé sa dénomination pour Groupe Dynamite Inc. le 27 août 1999. À la suite de la fusion réalisée en 2019, les statuts de la Société ont été modifiés le 29 novembre 2021 aux fins suivantes : (i) la création d'une nouvelle catégorie d'actions, soit un nombre illimité d'actions de catégorie H; et (ii) l'échange de 201 actions de catégorie B émises et en circulation contre 456 977 801 actions de catégorie A. Immédiatement avant

la clôture de son premier appel public à l'épargne le 26 novembre 2024, la Société a déposé des statuts de modification afin de restructurer son capital-actions émis et autorisé. Voir la rubrique « Description du capital-actions de la Société ». Le 1^{er} février 2026, dans le cadre d'une réorganisation interne visant à simplifier sa structure (*tuck-under*), Groupe Dynamite a procédé à une fusion verticale simplifiée avec sa filiale en propriété exclusive (« **NewCo** »), aux termes de laquelle 88 615 622 Actions à droit de vote multiple et 4 000 000 d'Actions à droit de vote subalterne dont NewCo avait alors la propriété ont été annulées, Groupe Dynamite étant la société issue de la fusion et n'ayant subi aucun changement à son capital-actions autorisé ou émis.

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

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

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

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

Nos équipes cherchent à créer des produits tendance incontournables et uniques pour répondre aux besoins de notre clientèle au fil de son évolution. Notre gamme de produits se compose de jeans, de pantalons, de vêtements en coton ouaté, de hauts, de chemisiers, de chandails, de robes, de jupes et de vestes. Nos deux marques disposent de leurs propres équipes de mise en marché et de conception distinctives. Nous développons en moyenne 138 modèles uniques par semaine, en nous inspirant à la fois des succès historiques et des tendances émergentes pour créer des incontournables de la mode. Les équipes responsables des produits de marque sont appuyées par les équipes des centres d'excellence qui offrent des services aux deux marques, ce qui nous permet de tirer parti de leur expertise en matière d'approvisionnement en tissus, en coupes et en développement produit.

Nous établissons un lien avec notre clientèle par l'intermédiaire d'une expérience d'achat multicanale inspirante qui s'étend à nos magasins de détail, à nos plateformes de cybercommerce, à nos applications mobiles et à nos programmes de fidélisation. Au 6 avril 2026, nous exploitons 169 magasins au Canada, qui assurent notre présence dans toutes les provinces canadiennes, 136 magasins aux États-Unis, qui assurent notre présence dans 39 États américains, et deux magasins au Royaume-Uni. Notre réseau de magasins de détail nous permet de développer des expériences qui valorisent nos marques auprès de notre clientèle, grâce à l'utilisation de la technologie et à une approche innovante qui permet à notre personnel en magasin de devenir des ambassadrices de marque et des stylistes, et ainsi d'offrir à notre clientèle une expérience de magasinage optimisée. Grâce à nos trois sites de cybercommerce dédiés, « Garageclothing.com », « Dynamiteclothing.com » et « Garageclothing.co.uk », nous restons maîtres de la présentation de notre marque et des relations avec notre clientèle, tout en lui offrant une expérience multicanale simplifiée. Avec nos programmes de fidélité et nos applications Garage et Dynamite, nous proposons à notre clientèle une expérience ludique et personnalisée offrant un accès aux plus récents produits, et nous contribuons à susciter des habitudes d'achats répétés.

Notre modèle de distribution multicanale est soutenu par l'agilité de nos processus de conception, d'approvisionnement et de chaîne d'approvisionnement. Nous entretenons des relations stratégiques de longue date avec nos fournisseurs, ce qui nous permet de disposer d'une capacité de production et de faciliter la passation de

commandes en cours de saison. Nous avons un cycle de production accéléré entre la production du tissu et l'exécution de la commande, ce qui nous permet de nous adapter rapidement aux dernières tendances ou de nous investir plus à fond dans les dernières tendances de la saison ou de les approfondir. Notre souplesse augmente nos possibilités d'achat en cours de saison, ce qui nous permet de tester et de lancer des tendances, et de nous y adapter plus rapidement, de planifier les stocks avec plus de précision, de réduire les démarques et d'atténuer les risques liés à la mode.

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

FAITS RÉCENTS

Offre publique de rachat dans le cours normal des activités

Le 15 avril 2026, nous avons annoncé l'obtention de l'approbation réglementaire de la TSX concernant notre avis d'intention de renouveler notre offre publique de rachat dans le cours normal des activités (l'« **Offre de rachat** »). En vertu de l'Offre de rachat, au cours de la période commençant le 17 avril 2026 et se terminant le 16 avril 2027 ou, si cette date est antérieure, à la date à laquelle nous atteignons le nombre maximal d'achats permis en vertu de l'Offre de rachat, nous pouvons acheter à des fins d'annulation un nombre total maximal de 1 572 356 Actions à droit de vote subalterne, ce qui représente environ 10 % de notre flottant au 3 avril 2026.

PORTEURS DE TITRES VENDEURS

Des Titres peuvent être vendus aux termes du présent Prospectus dans le cadre d'un reclassement par certains de nos porteurs de titres ou pour le compte de ceux-ci. Tout Supplément de prospectus que nous déposerons dans le cadre d'un placement de Titres effectué par des porteurs de titres vendeurs contiendra les renseignements suivants :

- le nom des porteurs de titres vendeurs;
- le nombre ou la valeur des Titres de la catégorie de titres faisant l'objet du placement dont chaque porteur de titres vendeur est propriétaire ou sur lesquels il exerce une emprise;
- le nombre ou la valeur des Titres de la catégorie de titres placés pour le compte de chaque porteur de titres vendeur;
- le nombre ou la valeur des Titres de toute catégorie de titres dont les porteurs de titres vendeurs seront propriétaires ou sur lesquels ils exerceront une emprise après le placement et le pourcentage de l'ensemble de nos Titres en circulation que ce nombre ou cette valeur représente;
- des renseignements indiquant si les porteurs de titres vendeurs détiennent les titres en qualité de propriétaires inscrits ou de propriétaires véritables, ou les deux;
- tous les autres renseignements devant être inclus dans le Supplément de prospectus applicable, y compris, s'il y a lieu, l'information requise à la rubrique 1.11 de l'Annexe 44-101A1.

DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS DE LA SOCIÉTÉ

La description qui suit est donnée sous réserve des modalités et des dispositions de nos statuts (les « **Statuts** ») et de nos règlements administratifs.

Notre capital-actions autorisé est composé (i) d'un nombre illimité d'Actions à droit de vote subalterne; (ii) d'un nombre illimité d'Actions à droit de vote multiple; et (iii) d'un nombre illimité d'Actions privilégiées pouvant être émises en séries. Au 17 avril 2026, avant dilution, 109 729 765 Actions étaient émises et en circulation (à savoir 88 615 622 Actions à droit de vote multiple et 21 114 143 Actions à droit de vote subalterne). Après dilution, 114 473 106 Actions sont émises et en circulation (à savoir 88 615 622 Actions à droit de vote multiple et 25 857 484 Actions à droit de vote subalterne). Aucune Action privilégiée n'est émise et en circulation. L'Actionnaire

principal détenteur, directement ou indirectement, toutes les Actions à droit de vote multiple émises et en circulation ou exerce, directement ou indirectement, une emprise sur celles-ci.

Les Actions à droit de vote subalterne sont des « titres subalternes » au sens de la législation canadienne en valeurs mobilières applicable.

Droits aux dividendes

Les porteurs d'Actions ont le droit de recevoir des dividendes, à égalité de rang, par prélèvement sur nos actifs légalement disponibles à cette fin. La date de versement, le montant et la forme de ces dividendes seront établis par notre conseil d'administration (le « **Conseil** » ou notre « **Conseil d'administration** ») à l'occasion, sous réserve des droits préférentiels des porteurs d'Actions privilégiées en circulation. Sauf indication contraire du Conseil, en cas de versement d'un dividende sous forme d'Actions, les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne recevront des Actions à droit de vote subalterne et les porteurs d'Actions à droit de vote multiple recevront des Actions à droit de vote multiple.

Droits de vote

Les porteurs d'Actions à droit de vote multiple ont le droit d'exprimer dix voix par Action à droit de vote multiple, et les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne ont le droit d'exprimer une voix par Action à droit de vote subalterne sur toutes les questions à l'égard desquelles les porteurs d'Actions sont habiles à voter. Au 17 avril 2026, les Actions à droit de vote subalterne représentaient 19,2 % de la totalité de nos Actions émises et en circulation et 2,3 % des droits de vote rattachés à la totalité de nos Actions.

Certains votes par catégorie

Sauf si la LCSA, la législation en valeurs mobilières applicable ou nos Statuts prévoient le contraire, les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne et les porteurs d'Actions à droit de vote multiple voteront ensemble sur toutes les questions soumises au vote des porteurs de ces deux catégories d'actions comme s'il s'agissait d'une seule catégorie d'actions. Aux termes de la LCSA, certains types de modifications apportées à nos Statuts nécessitent l'approbation, par voie de résolution spéciale, des porteurs de nos catégories d'actions votant séparément en tant que catégorie; ces modifications comprennent ce qui suit :

- modifier les droits, les privilèges, les restrictions ou les conditions dont sont assorties les actions de la catégorie visée;
- accroître les droits ou privilèges des actions d'une autre catégorie conférant des droits ou des privilèges égaux ou supérieurs à ceux de la catégorie visée;
- rendre égales ou supérieures aux actions de la catégorie visée, les actions d'une catégorie conférant des droits ou des privilèges inférieurs.

Sans que soient limités les autres droits conférés par les lois aux porteurs d'Actions à droit de vote subalterne ou d'Actions à droit de vote multiple leur permettant de voter séparément en tant que catégorie, ni les porteurs des Actions à droit de vote subalterne ni les porteurs des Actions à droit de vote multiple n'ont le droit de voter séparément en tant que catégorie à l'égard d'une proposition de modification de nos Statuts s'il s'agit d'une modification visant à faire ce qui suit : (i) changer le nombre maximal autorisé d'actions de la catégorie visée ou augmenter le nombre maximal autorisé d'actions d'une autre catégorie conférant des droits ou des privilèges égaux ou supérieurs à ceux des actions de la catégorie visée; ou (ii) créer une nouvelle catégorie d'actions égales ou supérieures aux actions de la catégorie visée; dans les cas (i) et (ii), ces droits étant par ailleurs prévus aux alinéas a) et e) du paragraphe 176(1) de la LCSA.

Conformément à nos Statuts, ni les porteurs de nos Actions à droit de vote subalterne ni les porteurs de nos Actions à droit de vote multiple n'ont le droit de voter séparément en tant que catégorie sur une proposition de modification de nos Statuts visant l'échange, le reclassement ou l'annulation de la totalité ou d'une partie des actions de la catégorie visée, à moins que l'échange, le reclassement ou l'annulation a) ne touche que les porteurs de cette catégorie; ou b) ne touche différemment les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne et les porteurs d'Actions à droit de vote multiple, action pour action, et que ces porteurs ne soient pas déjà autorisés à voter séparément en tant que catégorie aux termes de la législation applicable ou de nos Statuts.

Conformément à nos Statuts, les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne et les porteurs d'Actions à droit de vote multiple seront traités de façon égale et identique, action pour action, à l'occasion de certaines opérations de changement de contrôle nécessitant, aux termes de la LCSA, l'approbation de nos actionnaires, sauf si les

porteurs de nos Actions à droit de vote subalterne et de nos Actions à droit de vote multiple, votant séparément en tant que catégorie, approuvent à la majorité des voix un traitement différent pour les actions de chacune de ces catégories.

Conversion

Les Actions à droit de vote subalterne ne peuvent pas être converties en une autre catégorie d'actions. Chaque Action à droit de vote multiple en circulation peut, au gré de son porteur, être convertie à tout moment en une Action à droit de vote subalterne. Dès qu'une Action à droit de vote multiple est détenue par une Personne autre qu'un Porteur autorisé, le Porteur autorisé qui détenait cette action jusqu'à la date en question est, sans autre mesure, automatiquement réputé avoir exercé son droit de la convertir en une Action à droit de vote subalterne.

De plus, toutes les Actions à droit de vote multiple détenues par les Porteurs autorisés seront automatiquement converties en Actions à droit de vote subalterne à la première des éventualités suivantes à survenir : (i) les Porteurs autorisés qui détiennent des Actions à droit de vote multiple cessent, en tant que groupe, d'être propriétaires véritables, directement ou indirectement, d'un total d'au moins 10 % des Actions émises et en circulation, avant dilution; et (ii) Andrew Lutfy cesse d'être administrateur ou haut dirigeant de la Société ou de l'une de ses filiales.

Pour les besoins de ce qui précède :

« **Membres de la famille immédiate** » désigne, en ce qui a trait à une personne physique, un parent (de naissance ou par adoption), un époux ou un conjoint, un enfant (y compris l'enfant du conjoint) ou un autre descendant (de naissance ou par adoption) de cette personne physique, chaque époux ou conjoint de l'une des Personnes précédemment mentionnées, chaque fiducie constituée uniquement à l'avantage de cette personne physique et/ou d'une ou de plusieurs des Personnes précédemment mentionnées, et chaque représentant légal de cette personne physique ou des Personnes précédemment mentionnées (y compris, sans limitation, un tuteur, un curateur, un mandataire en cas d'incapacité, un responsable, un gardien ou un liquidateur de succession) agissant en cette qualité en vertu de la loi, d'une ordonnance d'un tribunal compétent ou en vertu d'un testament, d'un mandat en cas d'incapacité ou d'un acte semblable. Pour l'application de la présente définition, on considère qu'une Personne est l'époux ou le conjoint d'une personne physique si elles sont légalement mariées, vivent en union civile ou sont conjoints de fait (au sens de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, dans sa version éventuellement modifiée). Une Personne qui était l'époux ou le conjoint d'une personne physique au sens du présent paragraphe immédiatement avant le décès de cette personne continue d'être considérée comme tel après le décès.

« **Porteurs autorisés** » désigne une ou plusieurs des Personnes suivantes : (i) Andrew Lutfy, Donna Lutfy ou tout Membre de la famille immédiate d'Andrew Lutfy, (ii) AJL Family Trust 2017 ou (iii) toute Personne contrôlée, directement ou indirectement, par une ou plusieurs des Personnes dont il est question aux alinéas (i) ou (ii).

« **Personne** » désigne une personne physique, une société de personnes, une société par actions, une personne morale, une association, une fiducie, une coentreprise ou une société à responsabilité limitée.

Une Personne est « **contrôlée** » par une ou plusieurs autres Personnes si : (i) dans le cas d'une société ou d'une autre personne morale, peu importe son lieu ou son mode de constitution : A) les titres donnant le droit de voter à l'élection des administrateurs qui comportent au total au moins la majorité des droits de vote aux fins de l'élection des administrateurs et les titres qui représentent dans l'ensemble au moins la majorité des titres de capitaux propres (ou titres de participation) sont détenus, autrement qu'à titre de sûreté seulement, directement ou indirectement, par l'autre Personne ou les autres Personnes ou à leur seul bénéfice; et B) les droits de vote rattachés dans l'ensemble à ces titres donnent le droit, s'ils sont exercés, d'élire la majorité des membres du conseil d'administration de cette société ou de cette autre personne morale; ou (ii) dans le cas d'une Personne qui n'est pas une société ou une autre personne morale, au moins la majorité des participations dans cette Personne et des droits de vote s'y rapportant sont détenus, directement ou indirectement, par l'autre Personne ou les autres Personnes ou à leur seul bénéfice; et les termes « contrôle », « contrôlant » et « sous contrôle commun avec » doivent être interprétés en conséquence.

Assemblées des actionnaires

Les porteurs d'Actions à droit de vote multiple et d'Actions à droit de vote subalterne ont le droit de recevoir un avis de convocation aux assemblées de nos actionnaires et ils peuvent y assister et y voter, à l'exception des assemblées auxquelles seuls les porteurs d'actions d'une autre catégorie ou d'une série donnée ont le droit de voter. Un minimum de deux actionnaires présents en personne ou représentés par fondés de pouvoir qui détiennent, au total, au moins 25 % des droits de vote rattachés à nos Actions en circulation et qui sont habiles à voter constituera le quorum aux fins des délibérations à une assemblée des actionnaires de Groupe Dynamite.

Droits préférentiels de souscription et de rachat

Les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne n'ont aucun droit préférentiel de souscription ou de rachat. Les porteurs d'Actions à droit de vote multiple n'ont aucun droit préférentiel de souscription ou de rachat aux termes de nos Statuts. Toutefois, l'Actionnaire principal dispose de certains droits préférentiels de souscription à l'égard des Actions à droit de vote multiple supplémentaires qui sont prévus dans la Convention relative aux droits des investisseurs (au sens attribué à ce terme ci-après).

Droits de liquidation

À notre dissolution ou liquidation volontaire ou forcée, les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne et d'Actions à droit de vote multiple auront le droit de recevoir, sans privilège ni distinction et de façon proportionnelle, le reliquat de nos actifs disponibles après le règlement des dettes et des autres passifs, sous réserve des droits préférentiels des porteurs d'Actions privilégiées en circulation.

Fractionnement, regroupement et émission de droits

Aucun fractionnement ni aucun regroupement des Actions à droit de vote subalterne ou des Actions à droit de vote multiple ne peut être fait à moins que les actions des deux catégories ne soient, au même moment, fractionnées ou regroupées de la même façon et dans les mêmes proportions. Sauf indication contraire dans le présent Prospectus, aucun nouveau droit visant l'acquisition d'actions supplémentaires ou d'autres titres ou biens nous appartenant ne sera conféré aux porteurs d'Actions à droit de vote subalterne ou aux porteurs d'Actions à droit de vote multiple, à moins que les mêmes droits ne soient conférés au même moment aux porteurs d'actions des deux catégories.

Émission d'Actions à droit de vote multiple additionnelles

Sous réserve des dispositions des Statuts, la Société ne peut émettre des Actions à droit de vote multiple sans avoir préalablement obtenu l'approbation des actionnaires minoritaires au moyen du vote affirmatif d'au moins la majorité (50 % + 1) des voix exprimées par ces actionnaires minoritaires, présents en personne ou représentés par fondé de pouvoir et habiles à voter lors de la tenue d'une assemblée dûment tenue à cette fin, le tout conformément au Guide à l'intention des sociétés de la TSX. Toutefois, l'approbation n'est pas requise dans le cadre d'un fractionnement ou d'une conversion au prorata entre les Actions à droit de vote subalterne et les Actions à droit de vote multiple, ou dans le cadre de l'émission d'Actions à droit de vote multiple à l'exercice des Droits de souscription.

Certaines modifications

En plus des autres droits de vote que la loi, la réglementation ou d'autres dispositions de nos Statuts alors en vigueur confèrent aux porteurs d'Actions à droit de vote subalterne, mais sous réserve des dispositions de nos Statuts, les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne ont le droit de voter séparément, en tant que catégorie, en plus de participer à tout autre vote des actionnaires qui peut être requis, relativement à toute modification ou abrogation de nos Statuts qui aurait une incidence défavorable sur les droits des porteurs d'Actions à droit de vote subalterne ou qui toucherait les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne et d'Actions à droit de vote multiple de manière différente, et ce, action pour action, y compris toute modification apportée aux dispositions de nos Statuts qui prévoient que les Actions à droit de vote multiple vendues ou cédées à une Personne qui n'est pas un Porteur autorisé doivent être automatiquement converties en Actions à droit de vote subalterne (voir la rubrique « Conversion »).

Conformément à nos Statuts, les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne et les porteurs d'Actions à droit de vote multiple seront traités de façon égale et identique, action pour action, à l'occasion de certaines opérations de changement de contrôle nécessitant, aux termes de la LCSA, l'approbation de nos actionnaires, sauf si les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne et les porteurs d'Actions à droit de vote multiple, votant séparément en tant que catégorie, approuvent à la majorité des voix un traitement différent pour les actions de chacune de ces catégories.

Convention relative aux droits des investisseurs

Nous sommes parties, avec l'Actionnaire principal, à une convention relative aux droits des investisseurs datée du 26 novembre 2024 (la « **Convention relative aux droits des investisseurs** ») qui accorde à l'Actionnaire principal certains droits à titre d'actionnaire et d'autres droits, dont celui de présenter des candidats aux postes d'administrateur, des droits d'inscription sur demande, des droits d'inscription aux termes d'une clause

d'entraînement et des droits à l'information. On peut consulter la Convention relative aux droits des investisseurs sous le profil de la Société sur le site Web de SEDAR+, au www.sedarplus.ca.

Protection en cas d'offre publique d'achat

Aux termes de la législation canadienne en valeurs mobilières applicable, une offre d'achat visant des Actions à droit de vote multiple n'entraînerait pas nécessairement l'obligation de présenter une offre d'achat visant des Actions à droit de vote subalterne. Conformément aux règles de la TSX visant à ce que, en cas d'offre publique d'achat, les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne puissent y participer, sur un pied d'égalité, avec les porteurs d'Actions à droit de vote multiple, le 26 novembre 2024, l'Actionnaire principal est devenu partie à une convention de protection habituelle intervenue avec nous et un fiduciaire (la « **Convention de protection** »). La Convention de protection renferme certaines dispositions habituelles pour les sociétés inscrites à la cote de la TSX ayant deux catégories d'actions, qui ont pour but d'empêcher les opérations qui par ailleurs priveraient les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne de droits dont ils auraient pu se prévaloir en vertu de la législation canadienne en valeurs mobilières applicable si les Actions à droit de vote multiple avaient été des Actions à droit de vote subalterne.

Les engagements pris dans la Convention de protection n'ont pas pour effet d'empêcher la vente par l'Actionnaire principal ou ses Porteurs autorisés d'Actions à droit de vote multiple si une offre est faite en même temps en vue d'acquérir des Actions à droit de vote subalterne qui :

- comporte un prix par Action à droit de vote subalterne au moins égal au prix le plus élevé par action à payer aux termes de l'offre publique d'achat visant les Actions à droit de vote multiple;
- prévoit que le pourcentage des Actions à droit de vote subalterne en circulation devant faire l'objet d'une prise de livraison (à l'exclusion des actions appartenant à l'initiateur ou aux personnes agissant de concert avec lui immédiatement avant l'offre) est au moins égal au pourcentage des Actions à droit de vote multiple devant être vendues (à l'exclusion des Actions à droit de vote multiple appartenant à l'initiateur et aux personnes agissant de concert avec lui immédiatement avant l'offre);
- n'est assortie d'aucune condition si ce n'est le droit de ne pas prendre livraison des Actions à droit de vote subalterne déposées en réponse à cette offre et de ne pas en régler le prix si aucune action n'est acquise aux termes de l'offre visant les Actions à droit de vote multiple;
- est identique, à tout autre égard important, à l'offre visant les actions à droit de vote multiple.

De plus, la Convention de protection n'empêche pas le transfert d'Actions à droit de vote multiple par l'Actionnaire principal (ou un autre Porteur autorisé) aux Porteurs autorisés, dans la mesure où ce transfert n'est pas et n'aurait pas été assujéti à l'obligation de présenter une offre publique d'achat (si le vendeur ou le cessionnaire était au Canada) ou constitue ou constituerait une offre publique d'achat dispensée aux termes de la législation canadienne en valeurs mobilières applicable. La conversion d'Actions à droit de vote multiple en Actions à droit de vote subalterne, que ces dernières soient ou non vendues par la suite, ne constituerait pas une cession d'Actions à droit de vote multiple aux fins de la Convention de protection.

Aux termes de la Convention de protection, la vente d'Actions à droit de vote multiple (y compris un transfert à un créancier gagiste à titre de garantie) par un porteur d'Actions à droit de vote multiple partie à la Convention de protection sera conditionnelle à ce que le cessionnaire ou le créancier gagiste devienne partie à cette convention, dans la mesure où les Actions à droit de vote multiple ainsi transférées ne sont pas automatiquement converties en Actions à droit de vote subalterne conformément à nos Statuts.

La Convention de protection comporte des dispositions qui autorisent le fiduciaire à prendre, pour le compte des porteurs des Actions à droit de vote subalterne, des mesures pour faire valoir les droits que leur confère la Convention de protection. L'obligation du fiduciaire de prendre ces mesures est conditionnelle à ce que nous lui fournissions les fonds et l'indemnisation qu'il pourra raisonnablement exiger, ou à ce que les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne les lui fournissent. Aucun porteur d'Actions à droit de vote subalterne n'a le droit, sauf par l'intermédiaire du fiduciaire, d'intenter une action ou une procédure ou d'exercer un autre recours afin de faire valoir les droits que lui confère la Convention de protection, à moins que le fiduciaire n'omette d'agir après avoir reçu une demande autorisée par les porteurs d'au moins 10 % des Actions à droit de vote subalterne en circulation, ainsi que des fonds et une indemnisation raisonnables.

Sauf en cas de modification ou de renonciation non importante qui n'a pas d'incidence défavorable sur les droits des porteurs d'Actions à droit de vote subalterne, la Convention de protection prévoit notamment qu'elle ne pourra

pas être modifiée et qu'aucune de ses dispositions ne pourra faire l'objet d'une renonciation sans que les autorisations suivantes aient été obtenues avant que la modification ou la renonciation en question prenne effet : a) le consentement de la TSX et de toute autre autorité en valeurs mobilières compétente au Canada; et b) l'approbation des porteurs d'Actions à droit de vote subalterne au moins aux deux tiers des voix exprimées à une assemblée dûment convoquée aux fins de l'examen de cette modification ou de cette renonciation, compte non tenu des droits de vote rattachés aux Actions à droit de vote subalterne détenues par les porteurs d'Actions à droit de vote multiple, les membres de leur groupe, les personnes qui leur sont liées et toute personne qui a convenu d'acheter des Actions à droit de vote multiple à des conditions qui constitueraient une vente ou une cession pour l'application de la Convention de protection, autrement que dans les cas qu'elle permet.

Aucune disposition de la Convention de protection ne limite les droits qui sont conférés aux porteurs d'Actions à droit de vote subalterne par les lois applicables.

Actions privilégiées

Le Conseil peut émettre les Actions privilégiées à tout moment et à l'occasion en une ou plusieurs séries. Avant l'émission des premières actions d'une série donnée, le Conseil peut fixer le nombre d'actions de cette série et déterminer la désignation, les droits, les privilèges, les restrictions et les conditions devant être rattachés aux actions de cette série, y compris, sans limitation, le ou les taux, le ou les montants ou le ou les modes de calcul des dividendes préférentiels, qu'ils soient ou non cumulatifs, ou partiellement cumulatifs, et il peut déterminer si ce ou ces taux, ce ou ces montants ou ce ou ces modes de calcul sont susceptibles d'être modifiés ou ajustés dans l'avenir, la ou les monnaies dans lesquelles les dividendes seront versés, la ou les dates et le ou les lieux de versement des dividendes, la ou les dates à compter desquelles les dividendes préférentiels s'accumuleront, la contrepartie ainsi que les modalités et les conditions d'achat d'Actions privilégiées en vue de leur annulation, les droits de rachat au gré de la Société et les droits de rachat au gré du porteur (s'il y a lieu), les droits de conversion ou d'échange (s'il y a lieu), les droits de vote (s'il y a lieu) ainsi que les modalités et les conditions relatives à tout fonds d'amortissement ou à tout plan d'achat d'actions. Avant l'émission des premières actions d'une série donnée, le Conseil envoie au directeur (au sens attribué à ce terme dans la LCSA) les statuts de modification en la forme prescrite contenant une description de la série, y compris la désignation de celle-ci, et les droits, privilèges, restrictions et conditions qui y sont rattachés, tels que déterminés par les administrateurs.

Les droits, privilèges, restrictions ou conditions rattachés à une série d'Actions privilégiées ne peuvent lui conférer, en matière de dividendes ou de remboursement de capital, un traitement préférentiel par rapport aux autres séries d'Actions privilégiées alors en circulation.

Si des dividendes cumulatifs, déclarés ou non, ou des dividendes non cumulatifs déclarés ou des sommes payables au titre d'un remboursement de capital à l'égard d'Actions privilégiées n'ont pas été intégralement versés, les Actions privilégiées de toutes les séries participent proportionnellement à la distribution de ces dividendes, en fonction des sommes qui seraient payables à l'égard de ces actions si tous ces dividendes étaient déclarés et payés en totalité, et à tout remboursement de capital, en fonction des sommes qui seraient payables à l'égard de ce remboursement de capital si toutes les sommes ainsi payables étaient payées en totalité; toutefois, si les actifs sont insuffisants pour régler intégralement les créances relatives aux dividendes et au remboursement de capital, les créances des porteurs d'Actions privilégiées au titre du remboursement du capital sont payées et réglées en priorité, et le reliquat des actifs est par la suite affecté au paiement et au règlement des créances relatives aux dividendes.

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

Dispositions sur les préavis

Nos règlements administratifs comprennent des règles de préavis applicables à l'élection de nos administrateurs (les « **Dispositions sur les préavis** »). Ces dispositions ont pour but : (i) de faciliter le déroulement ordonné et efficace des assemblées générales annuelles ou, au besoin, des assemblées extraordinaires des actionnaires; (ii) de veiller à ce que tous les actionnaires reçoivent en temps opportun un avis des candidatures proposées aux postes d'administrateur et des renseignements suffisants sur tous les candidats; et (iii) de permettre aux actionnaires d'exercer leur vote de façon éclairée. Seules les personnes dont la candidature est proposée par les actionnaires

conformément aux Dispositions sur les préavis pourront être élues à titre d'administrateurs lors d'une assemblée annuelle des actionnaires ou d'une assemblée extraordinaire des actionnaires à laquelle des administrateurs doivent être élus.

Aux termes des Dispositions sur les préavis, l'actionnaire qui souhaite proposer la candidature d'un administrateur doit nous donner un avis sous la forme et dans les délais prescrits. Pour respecter ces délais, l'avis doit être donné : (i) dans le cas d'une assemblée annuelle des actionnaires (notamment une assemblée annuelle et extraordinaire), au moins 30 jours avant la date de l'assemblée; toutefois, si la première annonce publique de la date de l'assemblée annuelle des actionnaires (la « **Date de convocation** ») est faite moins de 50 jours avant l'assemblée, l'avis doit être donné au plus tard à la fermeture des bureaux le 10^e jour suivant la Date de convocation; (ii) dans le cas d'une assemblée extraordinaire (qui n'est pas également une assemblée annuelle) des actionnaires convoquée notamment en vue de l'élection d'administrateurs, au plus tard à la fermeture des bureaux le 15^e jour suivant la date de la première annonce publique de la date de l'assemblée extraordinaire des actionnaires (la « **Date de convocation à l'assemblée extraordinaire** »); et (iii) si les procédures de notification et d'accès (au sens de la *Norme canadienne 54-101 – Communication avec les propriétaires véritables des titres d'un émetteur assujéti* (au Québec, le *Règlement 54-101 sur la communication avec les propriétaires véritables des titres d'un émetteur assujéti*)) sont suivies pour la livraison de documents reliés aux procurations dans le cadre d'une assemblée décrite aux alinéas (i) ou (ii), au plus tard à la fermeture des bureaux le 40^e jour précédant la date de l'assemblée (à moins que l'assemblée ne doive être tenue moins de 50 jours après la Date de convocation ou la Date de convocation à l'assemblée extraordinaire, selon le cas, auquel cas l'actionnaire proposant doit nous remettre son avis au plus tard à la fermeture des bureaux le 10^e jour suivant la Date de convocation dans le cas d'une assemblée décrite à l'alinéa (i), et au plus tard à la fermeture des bureaux le 15^e jour suivant la Date de convocation à l'assemblée extraordinaire dans le cas d'une assemblée décrite à l'alinéa (ii)).

Disposition relative au choix du tribunal

Nous avons inclus, dans nos règlements administratifs, une disposition sur le choix du tribunal selon laquelle, à moins que nous ne consentions par écrit au choix d'un autre tribunal, la Cour (la Cour supérieure du Québec), et ses tribunaux d'appel de la province de Québec, sera le seul et unique tribunal où pourra être intentée (i) une procédure ou action oblique présentée en notre nom, (ii) une action ou procédure pour violation d'une obligation fiduciaire de nos administrateurs, dirigeants ou autres employés envers nous, (iii) une action ou procédure intentée en vertu d'une disposition de la LCSA, de nos Statuts ou de nos règlements administratifs, ou (iv) une action ou procédure intentée relativement à nos « affaires internes » (au sens attribué à ce terme dans la LCSA). Notre disposition relative au choix du tribunal prévoit également que nos actionnaires sont réputés avoir accepté la compétence personnelle des tribunaux de la province de Québec et consentir à la signification d'actes de procédure à leurs conseillers juridiques dans le cadre de toute action étrangère intentée en violation de nos règlements administratifs.

Élection à la majorité des voix

Bien que nous n'ayons pas de politique sur « l'élection à la majorité », nous sommes assujettis aux dispositions du paragraphe 106(3.4) de la LCSA, entré en vigueur le 31 août 2022, qui prévoit que, si, lors de l'assemblée des actionnaires d'une société ayant fait appel au public où des administrateurs doivent être élus, il n'y a qu'un seul candidat par poste d'administrateur à combler (une « Élection sans concurrent »), le candidat est élu seulement si le nombre de voix en sa faveur représente la majorité des voix exprimées en sa faveur et contre lui par les actionnaires, présents ou représentés par des fondés de pouvoir, au cours de ce scrutin. L'administrateur qui était un candidat et qui n'a pas été élu lors d'une Élection sans concurrent peut demeurer en fonction jusqu'au premier en date des jours suivants : (i) le 90^e jour suivant la date de l'élection ou (ii) le jour de la nomination ou de l'élection de son remplaçant.

DESCRIPTION DES TITRES FAISANT L'OBJET DU PLACEMENT

Actions à droit de vote subalterne

Toutes les Actions à droit de vote multiple émises et en circulation sont, directement ou indirectement, la propriété d'entités détenues et contrôlées, directement ou indirectement, par l'Actionnaire principal ou sous l'emprise de telles entités. Les modalités et les conditions rattachées aux Actions à droit de vote subalterne et aux Actions à droit de vote multiple sont essentiellement les mêmes, sauf en ce qui a trait aux droits de vote et de conversion rattachés aux Actions à droit de vote multiple. En outre, les porteurs des Actions à droit de vote multiple disposent de certains droits préférentiels de souscription d'Actions à droit de vote multiple supplémentaires, qui sont prévus dans la Convention relative aux droits des investisseurs.

Chaque Action à droit de vote subalterne donne à son porteur une voix et chaque Action à droit de vote multiple donne à son porteur dix voix pour voter sur toutes les questions à l'égard desquelles les porteurs d'Actions sont habiles à voter. Les Actions à droit de vote multiple sont convertibles en Actions à droit de vote subalterne, à raison de une pour une, à tout moment au gré de leurs porteurs et automatiquement dans certaines autres circonstances. Les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne bénéficient de dispositions de protection qui leur confèrent certains droits en cas d'offre publique d'achat visant les Actions à droit de vote multiple. Les Actions à droit de vote subalterne sont des « titres subalternes » au sens de la législation canadienne en valeurs mobilières applicable. Nous sommes dispensés de l'application des exigences prévues à l'article 12.3 du Règlement 41-101 puisque les Actions à droit de vote subalterne ont été placées au moyen d'un prospectus précédent déposé par la Société au moment où elle était un émetteur privé. Pour la description des principales caractéristiques des Actions, voir la rubrique « Description du capital-actions de la Société ».

Actions privilégiées

Aucune Action privilégiée n'est émise et en circulation. Pour la description des principales caractéristiques des Actions privilégiées, voir la rubrique « Description du capital-actions de la Société ».

Titres d'emprunt

Dans la description des Titres d'emprunt qui suit, « Groupe Dynamite » et la « Société » renvoient à Groupe Dynamite Inc., sans ses filiales. À la date du présent Prospectus, la Société n'a aucun Titre d'emprunt en circulation. La présente rubrique décrit les modalités générales qui s'appliqueront aux Titres d'emprunt émis aux termes du présent prospectus. Groupe Dynamite peut émettre des Titres d'emprunt en une ou plusieurs séries aux termes d'un acte de fiducie devant intervenir entre Groupe Dynamite et un ou plusieurs fiduciaires dont le nom sera indiqué dans le Supplément de prospectus relatif à une série de Titres d'emprunt. La description qui suit porte sur certaines modalités et dispositions générales des Titres d'emprunt et ne se veut pas exhaustive. Pour une description complète, les investisseurs éventuels se reporteront à l'acte de fiducie et aux modalités des Titres d'emprunt, lorsque l'acte de fiducie aura été conclu. Si des Titres d'emprunt sont émis, Groupe Dynamite décrira dans le Supplément de prospectus connexe les modalités et dispositions propres à la série de Titres d'emprunt et indiquera de quelle façon les modalités et dispositions générales stipulées ci-dessous pourraient s'appliquer à la série de Titres d'emprunt. Les investisseurs éventuels se fieront à l'information contenue dans le Supplément de prospectus si celle-ci diffère de l'information qui suit.

Sauf indication contraire dans le Supplément de prospectus applicable, les Titres d'emprunt sont des obligations non garanties de Groupe Dynamite. Groupe Dynamite peut aussi émettre des Titres d'emprunt et contracter des dettes supplémentaires autrement que dans le cadre du placement de Titres d'emprunt aux termes du présent prospectus.

Le Supplément de prospectus applicable à une série de Titres d'emprunt placés par Groupe Dynamite précisera les modalités propres aux Titres d'emprunt, qui peuvent inclure, sans limitation, celles qui suivent :

- la désignation des Titres d'emprunt;
- le fait que les Titres d'emprunt ont priorité de rang, ou sont de rang égal ou inférieur aux autres passifs ou obligations de Groupe Dynamite quant au remboursement;
- le capital total des Titres d'emprunt;
- le prix, exprimé en pourcentage du capital, auquel les Titres d'emprunt sont émis;
- la ou les dates auxquelles Groupe Dynamite remboursera le capital et versera toute prime à l'égard des Titres d'emprunt, ou les méthodes selon lesquelles ces dates seront fixées ou reportées, et la tranche (si celle-ci est inférieure au capital) des Titres d'emprunt qui serait payable en cas de déclaration de déchéance du terme;
- le fait que les Titres d'emprunt portent ou non intérêt et, le cas échéant, le taux d'intérêt (fixe ou variable) ou le mode de calcul de celui-ci, la date à compter de laquelle courra l'intérêt, les dates auxquelles Groupe Dynamite versera l'intérêt et les dates de clôture des registres relatives aux versements d'intérêt, ou la méthode utilisée pour fixer ou reporter ces dates;

- le fait que Groupe Dynamite soit obligée ou non de rembourser les Titres d'emprunt conformément aux dispositions relatives à un fonds d'amortissement ou d'achat obligatoire ou à d'autres dispositions, ou au gré du porteur, ainsi que les modalités et conditions du remboursement;
- le fait que Groupe Dynamite peut ou non rembourser les Titres d'emprunt à son gré, et, le cas échéant, les modalités et conditions d'un tel remboursement;
- les cas de défaut et les engagements de faire ou de ne pas faire applicables aux Titres d'emprunt;
- les modalités, s'il y a lieu, de la conversion des Titres d'emprunt en d'autres titres ou de leur échange contre d'autres titres;
- le fait que Groupe Dynamite émet les Titres d'emprunt sous forme de titres globaux et, le cas échéant, le nom du dépositaire des titres globaux;
- les coupures dans lesquelles Groupe Dynamite émet des Titres d'emprunt sous forme nominative;
- l'endroit ou les endroits où Groupe Dynamite remboursera le capital et versera la prime, le cas échéant, et l'intérêt, le cas échéant, et l'endroit ou les endroits où les transferts et les échanges de Titres d'emprunt pourront être inscrits;
- le fait que Groupe Dynamite fera ou non les paiements sur les Titres d'emprunt dans une autre monnaie ou unité monétaire que le dollar américain ou par la remise de ses Actions à droit de vote subalterne ou d'autres biens;
- les incidences fiscales fédérales canadiennes importantes découlant de la propriété de Titres d'emprunt;
- le fait que les paiements sur les Titres d'emprunt seront ou non effectués en fonction d'un indice ou d'une formule;
- le fait que le remboursement des Titres d'emprunt est ou non garanti par un tiers;
- le fait que Groupe Dynamite émet des Titres d'emprunt non enregistrés (avec ou sans coupon) ou sous forme nominative ou les deux;
- les autres modalités, conditions, droits et priorités (ou les limites quant aux droits et priorités), y compris les engagements de faire ou de ne pas faire et les cas de défaut s'appliquant exclusivement à une série de Titres d'emprunt en particulier et non aux autres Titres d'emprunt en général, ou tout engagement de faire ou de ne pas faire ou tout cas de défaut s'appliquant aux Titres d'emprunt en général et non à une série de Titres d'emprunt en particulier.

Groupe Dynamite pourrait émettre des Titres d'emprunt dont les modalités diffèrent de celles des Titres d'emprunt émis antérieurement. Groupe Dynamite peut modifier l'acte de fiducie sans le consentement des porteurs des Titres d'emprunt afin de corriger une ambiguïté, de corriger ou de compléter une disposition viciée ou incompatible ou d'ajouter d'autres dispositions, dans tous les cas d'une manière qui ne portera pas atteinte de façon défavorable et importante aux intérêts des porteurs de titres en circulation et des coupons qui y sont rattachés, le cas échéant. Les autres dispositions de modification seront décrites dans le Supplément de prospectus applicable.

Reçus de souscription

Les Reçus de souscription peuvent être placés séparément ou avec des Actions à droit de vote subalterne, des Titres d'emprunt ou des Bons de souscription, selon le cas. Les Reçus de souscription seront émis aux termes d'une convention relative aux reçus de souscription (la « **Convention relative aux reçus de souscription** ») que Groupe Dynamite conclura avec l'agent d'entiercement (l'« **Agent d'entiercement** ») au moment de l'émission des Reçus de souscription. Chaque Agent d'entiercement sera une institution financière autorisée à exercer des activités à titre de fiduciaire. Si des preneurs fermes ou des placeurs pour compte participent à la vente des Reçus de souscription, un ou plusieurs de ces preneurs fermes ou placeurs pour compte peuvent également être parties à la Convention relative aux reçus de souscription régissant les Reçus de souscription qui leur sont vendus ou qui sont vendus par leur intermédiaire.

La Convention relative aux reçus de souscription conférera à chaque souscripteur canadien initial de Reçus de souscription un droit contractuel de résolution incessible après que tout Titre sous-jacent lui aura été émis à l'échange

des Reçus de souscription, si le présent prospectus, le Supplément de prospectus aux termes duquel les Reçus de souscription sont placés ou toute modification des présentes ou du Supplément de prospectus contient une présentation inexacte des faits au sens de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario). Ce droit contractuel de résolution permettra au souscripteur canadien initial de recevoir la somme payée pour les Reçus de souscription sur remise des Titres sous-jacents émis à l'échange de ceux-ci, pourvu que ce droit de résolution soit exercé dans le délai prescrit dans la Convention relative aux reçus de souscription. Ce droit de résolution ne sera pas conféré aux porteurs de Reçus de souscription qui acquièrent ces titres auprès d'un souscripteur initial sur le marché libre ou d'une autre manière.

Le Supplément de prospectus applicable donnera des précisions sur la Convention relative aux reçus de souscription qui vise les Reçus de souscription placés. Les modalités propres aux Reçus de souscription et la mesure dans laquelle les modalités générales décrites dans la présente rubrique s'appliquent à ces Reçus de souscription seront énoncées dans le Supplément de prospectus applicable. Groupe Dynamite déposera la Convention relative aux reçus de souscription auprès des autorités en valeurs mobilières des provinces et des territoires du Canada lorsqu'elle l'aura conclue, et la convention pourra être consultée sous le profil de Groupe Dynamite sur le site Web de SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.ca.

La présente rubrique décrit les modalités générales qui s'appliqueront aux Reçus de souscription placés. Les modalités et dispositions des Reçus de souscription placés aux termes d'un Supplément de prospectus peuvent différer des modalités décrites ci-dessous, et les Reçus de souscription peuvent ne pas être assujettis à l'une ou à l'ensemble de ces modalités ou les contenir. Les modalités propres à chaque émission de Reçus de souscription qui seront décrites dans le Supplément de prospectus connexe comprendront, s'il y a lieu, ce qui suit :

- le nombre de Reçus de souscription;
- le prix auquel les Reçus de souscription seront placés;
- les conditions (les « **Conditions de libération** ») d'échange des Reçus de souscription contre des Titres sous-jacents et les conséquences du non-respect de ces conditions;
- la procédure d'échange des Reçus de souscription contre les Titres sous-jacents;
- le nombre de Titres sous-jacents devant être échangés contre chaque Reçu de souscription;
- la monnaie ou l'unité monétaire dans laquelle les Reçus de souscription peuvent être achetés, ainsi que le capital global, la ou les monnaies, les coupures et les modalités de la série de Titres sous-jacents pouvant être échangés à l'exercice de chaque Reçu de souscription;
- la désignation et les modalités de tout autre Titre avec lequel les Reçus de souscription seront placés, le cas échéant, ainsi que le nombre de Reçus de souscription qui seront placés avec chaque Titre;
- les dates auxquelles ou les périodes au cours desquelles les Reçus de souscription peuvent être échangés contre les Titres sous-jacents;
- l'identité de l'Agent d'entiercement;
- les modalités et les conditions selon lesquelles l'Agent d'entiercement détiendra la totalité ou une partie du produit brut tiré de la vente des Reçus de souscription, ainsi que l'intérêt et le revenu gagnés sur celui-ci (collectivement, les « **Fonds entiercés** »), jusqu'à la satisfaction des Conditions de libération;
- les modalités et les conditions selon lesquelles l'Agent d'entiercement libérera la totalité ou une partie des Fonds entiercés en faveur de Groupe Dynamite à la satisfaction des Conditions de libération et, si les Reçus de souscription sont vendus à des preneurs fermes ou à des placeurs pour compte ou par l'intermédiaire de ceux-ci, les modalités et les conditions selon lesquelles l'Agent d'entiercement libérera une partie des Fonds entiercés en faveur de ces preneurs fermes ou placeurs pour compte en règlement de la totalité ou d'une partie de leurs commissions ou honoraires liés à la vente des Reçus de souscription;
- la procédure de paiement par l'Agent d'entiercement aux porteurs des Reçus de souscription d'une somme correspondant à la totalité ou à une partie du prix de souscription de leurs Reçus de

souscription, plus tout montant additionnel prévu dans la Convention relative aux reçus de souscription, si les Conditions de libération ne sont pas satisfaites;

- la ou les bourses de valeurs à la cote desquelles les Reçus de souscription seront inscrits, le cas échéant;
- toutes les autres modalités et conditions importantes des Reçus de souscription.

Avant l'échange de leurs Reçus de souscription, les porteurs n'auront aucun des droits des porteurs des Titres sous-jacents devant être reçus à l'échange des Reçus de souscription.

La Convention relative aux reçus de souscription prévoira que les Fonds entiers seront détenus en mains tierces par l'Agent d'entiercement et qu'ils seront libérés en faveur de Groupe Dynamite (et, si les Reçus de souscription sont vendus à des preneurs fermes ou à des placeurs pour compte ou par l'intermédiaire de ceux-ci, une partie des Fonds entiers peut être libérée en faveur de ces preneurs fermes ou placeurs pour compte en règlement de la totalité ou d'une partie de leurs honoraires liés à la vente des Reçus de souscription) au moment et selon les modalités indiqués dans la Convention relative aux reçus de souscription. Si les Conditions de libération ne sont pas satisfaites, les porteurs des Reçus de souscription recevront une somme correspondant à la totalité ou à une partie du prix de souscription de leurs Reçus de souscription, plus toute somme additionnelle prévue dans la Convention relative aux reçus de souscription, conformément aux modalités de cette convention.

La Convention relative aux reçus de souscription précisera les modalités selon lesquelles des modifications peuvent être apportées aux Reçus de souscription émis aux termes de celle-ci au moyen d'une résolution des porteurs de Reçus de souscription à une assemblée de ces porteurs ou au moyen d'un consentement écrit de ceux-ci. Le nombre de porteurs de Reçus de souscription requis pour que soit adoptée une telle résolution ou signé un tel consentement écrit sera indiqué dans la Convention relative aux reçus de souscription. La Convention relative aux reçus de souscription prévoira également que Groupe Dynamite peut modifier la convention et les Reçus de souscription, sans le consentement des porteurs de Reçus de souscription, afin de corriger une ambiguïté ou de corriger ou de compléter une disposition viciée ou incompatible, ou de toute autre manière qui ne portera pas atteinte de façon importante et défavorable aux intérêts des porteurs des Reçus de souscription en circulation, ou comme il est autrement précisé dans la Convention relative aux reçus de souscription.

Bons de souscription

Chaque souscripteur canadien initial de Bons de souscription qui peuvent être exercés dans les 180 jours suivant la date de souscription disposera d'un droit contractuel de résolution incessible après que tout titre lui aura été émis à l'exercice des Bons de souscription si le présent Prospectus, le Supplément de prospectus aux termes duquel les Bons de souscription sont placés ou toute modification des présentes ou du Supplément de prospectus contient une présentation inexacte des faits au sens de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario). Ce droit contractuel de résolution permettra au souscripteur canadien initial de recevoir la somme payée pour les Bons de souscription sur remise des titres émis à l'exercice de ceux-ci, y compris toute somme payée par ce porteur initial relativement à cet exercice, pourvu que ce droit de résolution soit exercé dans un délai de 180 jours suivant la date de souscription des Bons de souscription aux termes du Supplément de prospectus applicable. Ce droit de résolution ne sera pas conféré aux porteurs de Bons de souscription qui acquièrent ces titres auprès d'un souscripteur initial sur le marché libre ou d'une autre manière.

Le Supplément de prospectus applicable donnera des précisions sur la ou les conventions relatives aux Bons de souscription qui visent les Bons de souscription placés. Les modalités propres aux Bons de souscription et la mesure dans laquelle les conditions générales décrites sous la présente rubrique s'appliquent à ces Bons de souscription seront énoncées dans le Supplément de prospectus applicable. Groupe Dynamite déposera la convention relative aux Bons de souscription auprès des autorités en valeurs mobilières des provinces et des territoires du Canada lorsqu'elle l'aura conclue, et la convention pourra être consultée sous le profil de Groupe Dynamite sur le site Web de SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.ca.

La présente rubrique décrit les modalités générales qui s'appliqueront aux Bons de souscription placés. Les modalités et les dispositions des Bons de souscription placés aux termes d'un Supplément de prospectus peuvent différer des modalités décrites ci-dessous, et les Bons de souscription peuvent ne pas être assujettis à l'une ou à l'ensemble de ces modalités ou les contenir. Les modalités propres à chaque émission de Bons de souscription qui seront décrites dans le Supplément de prospectus connexe comprendront, s'il y a lieu, ce qui suit :

- la désignation des Bons de souscription;

- le nombre global de Bons de souscription placés et le prix d'offre;
- la désignation, le nombre et les modalités des Actions à droit de vote subalterne, des Titres d'emprunt ou des autres Titres pouvant être achetés à l'exercice des Bons de souscription, et les modalités de rajustement du nombre;
- le prix d'exercice des Bons de souscription;
- les dates auxquelles ou les périodes au cours desquelles les Bons de souscription peuvent être exercés;
- la désignation et les modalités des Titres avec lesquels les Bons de souscription sont émis;
- si les Bons de souscription sont émis avec un autre Titre en tant qu'Unités, la date à laquelle ou à compter de laquelle les Bons de souscription et l'autre Titre pourront être cédés séparément;
- la monnaie ou l'unité monétaire du prix d'exercice;
- le fait que les Bons de souscription feront ou non l'objet d'un remboursement ou d'un encaissement anticipé et, le cas échéant, les modalités du remboursement ou de l'encaissement;
- le nombre minimal ou maximal de Bons de souscription pouvant être exercés en même temps, s'il y a lieu;
- le fait que les Bons de souscription seront ou non inscrits à la cote d'une bourse de valeurs;
- les modalités, les procédures et les limites relatives à la cession, à l'échange ou à l'exercice des Bons de souscription;
- l'ensemble des droits, des privilèges, des restrictions et des conditions rattachés aux Bons de souscription;
- toutes les autres modalités particulières.

Groupe Dynamite peut modifier toute convention relative aux Bons de souscription et les Bons de souscription sans le consentement des porteurs de ces titres dans certaines circonstances, notamment afin de corriger une ambiguïté ou de corriger ou de compléter une disposition viciée ou incompatible, ou de toute autre manière qui ne portera pas atteinte de façon défavorable et importante aux intérêts des porteurs des Bons de souscription en circulation. La description détaillée des dispositions de modification sera incluse dans le Supplément de prospectus applicable.

L'agent des Bons de souscription agira exclusivement en qualité de mandataire pour le compte de Groupe Dynamite. L'agent des Bons de souscription n'aura aucune obligation ou responsabilité si Groupe Dynamite est en défaut aux termes des conventions relatives aux Bons de souscription ou des certificats de Bons de souscription. Le porteur de Bons de souscription peut, sans le consentement de l'agent des Bons de souscription, faire respecter, au moyen d'une poursuite en justice appropriée intentée pour son propre compte, son droit d'exercer ses Bons de souscription.

Unités

Le texte qui suit présente certaines modalités et dispositions générales des Unités. Groupe Dynamite peut émettre des Unités composées d'un ou de plusieurs des autres Titres, selon toute combinaison. Chaque Unité sera émise de manière à ce que le porteur de l'Unité soit également le porteur de chaque Titre qui la compose. Par conséquent, le porteur d'une Unité aura les droits et les obligations du porteur de chaque Titre qui compose l'Unité. La convention relative aux Unités aux termes de laquelle une Unité est émise peut stipuler que les Titres composant l'Unité ne peuvent être détenus ni transférés séparément, à aucun moment ou à aucun moment avant une date précise.

Un Supplément de prospectus portant sur des Unités qui complète le présent Prospectus contiendra les modalités et les autres renseignements concernant les Unités placées aux termes de celui-ci, y compris ce qui suit, selon le cas :

- la désignation et les modalités des Unités et des Titres qui les composent, notamment si ces Titres peuvent être détenus ou transférés séparément et les circonstances dans lesquelles ils peuvent l'être;
- toute disposition relative à l'émission, au paiement, au règlement, au transfert ou à l'échange des Unités ou des Titres qui les composent;
- la manière, aux fins de l'impôt sur le revenu, dont le prix d'achat payé pour les Unités sera réparti entre les Titres qui les composent;
- la monnaie ou les unités monétaires dans lesquelles les Unités peuvent être achetées et les Titres sous-jacents, libellés;
- la ou les bourses de valeurs à la cote desquelles ces Unités seront inscrites, le cas échéant;
- toutes les autres modalités particulières des Unités et des Titres sous-jacents.

La description qui précède et toute description des Unités dans le Supplément de prospectus applicable ne prétendent pas être complètes, sont assujetties à la convention relative aux Unités et sont présentées entièrement sous réserve de cette convention et, s'il y a lieu, des ententes accessoires et des ententes de dépôt relatives à ces Unités.

Groupe Dynamite peut modifier la convention relative aux Unités et les Unités sans le consentement des porteurs des Unités afin de corriger une ambiguïté ou de corriger ou de compléter une disposition viciée ou incompatible, ou de toute autre manière qui ne portera pas atteinte de façon défavorable et importante aux intérêts des porteurs des Unités en circulation. Les autres dispositions de modification seront décrites dans le Supplément de prospectus applicable.

VENTES OU PLACEMENTS ANTÉRIEURS

Les renseignements sur les ventes ou les placements antérieurs seront présentés, tel qu'il est exigé, dans un Supplément de prospectus aux termes duquel des Titres sont émis.

COURS ET VOLUME DES OPÉRATIONS

Le cours des Actions à droit de vote subalterne et le volume des opérations sur celles-ci seront présentés, tel qu'il est exigé, dans chaque Supplément de prospectus se rapportant au présent Prospectus.

STRUCTURE DU CAPITAL CONSOLIDÉ

Le Supplément de prospectus applicable décrira tout changement important et l'effet de ce changement important sur le capital-actions et le capital d'emprunt de Groupe Dynamite depuis la date des derniers états financiers déposés par celle-ci, y compris, tel qu'il est exigé, tout changement important et l'effet de ce changement important découlant de l'émission de Titres aux termes de ce Supplément de prospectus.

RATIOS DE COUVERTURE PAR LE BÉNÉFICE

Le Supplément de prospectus applicable présentera, tel qu'il est exigé, les ratios de couverture par le bénéfice relatifs à l'émission de Titres aux termes de ce Supplément de prospectus.

EMPLOI DU PRODUIT

L'emploi du produit tiré de l'émission et de la vente de Titres dans le cadre du présent Prospectus sera décrit dans le Supplément de prospectus aux termes duquel ces Titres sont émis et vendus. Groupe Dynamite ne recevra aucun produit de la vente de Titres réalisée par un porteur de titres vendeur.

DIVIDENDES

Le 8 décembre 2025, le Conseil a déclaré un dividende exceptionnel non récurrent payable aux actionnaires d'un montant de 2,30 \$ par Action sur les Actions à droit de vote subalterne et les Actions à droit de vote multiple, qui a été versé le 29 décembre 2025 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 19 décembre 2025. En temps voulu, Groupe Dynamite a l'intention de déclarer et de verser des dividendes, qu'ils soient exceptionnels ou

récurrents. Toute décision de verser des dividendes demeure à l'appréciation du Conseil de Groupe Dynamite et tiendra compte de la situation financière de Groupe Dynamite et d'autres facteurs que le conseil juge pertinents. En outre, aux termes des titres d'emprunt de Groupe Dynamite en cours de temps à autre, Groupe Dynamite pourrait, dans certains cas, être tenue d'obtenir le consentement des prêteurs avant de déclarer des dividendes.

MODE DE PLACEMENT

Groupe Dynamite peut offrir et vendre les Titres, séparément ou ensemble, à un ou plusieurs preneurs fermes ou courtiers, ou par l'intermédiaire de ceux-ci, qui les souscrivent ou les acquièrent en tant que contrepartistes pour les offrir et les vendre au public; elle peut également vendre les Titres à un ou plusieurs autres souscripteurs ou acquéreurs directement ou par l'intermédiaire de placeurs pour compte. Les Titres vendus au public aux termes du présent Prospectus peuvent être offerts et vendus exclusivement au Canada. Le présent Prospectus peut également, à l'occasion, servir au placement de Titres par certains porteurs de titres vendeurs. Chaque Supplément de prospectus énoncera les modalités du placement, y compris (i) le nom des preneurs fermes, des courtiers ou des placeurs pour compte; (ii) le nom des porteurs de titres vendeurs, s'il y a lieu; (iii) le ou les prix de souscription ou d'acquisition des Titres (ou le mode d'établissement de leur prix s'ils font l'objet d'un placement à prix ouvert); (iv) le produit tiré par Groupe Dynamite de la vente des Titres et la tranche des frais pris en charge par celle-ci, s'il y a lieu; (v) les commissions des placeurs pour compte et la décote de placement, s'il y a lieu; et (vi) les autres éléments constituant la rémunération payable aux preneurs fermes, aux courtiers ou aux placeurs pour compte, ainsi que toute décote accordée ou accordée de nouveau ou versée aux preneurs fermes, aux courtiers ou aux placeurs pour compte. Seuls les preneurs fermes, les courtiers ou les placeurs pour compte nommés dans le Supplément de prospectus sont réputés être les preneurs fermes, les courtiers ou les placeurs pour compte, selon le cas, à l'égard des Titres placés aux termes de celui-ci.

Les Titres peuvent être vendus à l'occasion dans le cadre d'une ou de plusieurs opérations à un ou à des prix fixes pouvant être modifiés ou aux cours en vigueur au moment de la vente, à des prix fondés sur ces cours en vigueur ou à des prix négociés. Les prix auxquels les Titres peuvent être offerts peuvent varier selon les souscripteurs et les acquéreurs et pendant la durée du placement. Si, dans le cadre du placement de Titres à un ou à plusieurs prix fixes, les preneurs fermes ont déployé des efforts de bonne foi pour vendre tous les Titres au prix d'offre initial fixé dans le Supplément de prospectus applicable, le prix d'offre peut être réduit et modifié encore par la suite, à l'occasion, pour atteindre un montant qui ne dépasse pas le prix d'offre initial fixé dans ce Supplément de prospectus; en pareil cas, la rémunération touchée par les preneurs fermes, les courtiers ou les placeurs pour compte diminuera d'une somme correspondant à la différence entre le prix total payé par les souscripteurs et les acquéreurs pour les Titres et le produit brut qui est payé à Groupe Dynamite ou aux porteurs de titres vendeurs, selon le cas, par les preneurs fermes, les courtiers ou les placeurs pour compte.

Les preneurs fermes, les courtiers ou les placeurs pour compte peuvent vendre des Titres dans le cadre d'opérations négociées de gré à gré et/ou de toute autre manière permise par la loi.

Si les preneurs fermes ou les courtiers souscrivent ou acquièrent les Titres en tant que contrepartistes, ils les souscriront ou les acquerront pour leur propre compte et pourront les revendre à l'occasion dans le cadre d'une ou de plusieurs opérations, y compris des opérations négociées, à un prix d'offre fixe ou à des prix variables établis au moment de la vente. Les obligations des preneurs fermes ou des courtiers en ce qui a trait à la souscription ou à l'acquisition des Titres seront assujetties à certaines conditions préalables, et les preneurs fermes ou les courtiers seront tenus de souscrire ou d'acquérir tous les Titres offerts au moyen du Supplément de prospectus s'ils en souscrivent ou en acquièrent une partie. Tout prix d'offre et toute décote accordée ou accordée de nouveau ou versée peuvent être modifiés à l'occasion.

Groupe Dynamite ou les porteurs de titres vendeurs peuvent par ailleurs vendre les Titres directement, conformément à la législation en valeurs mobilières applicable, à des prix et selon des modalités dont Groupe Dynamite ou les porteurs de titres vendeurs, selon le cas, conviennent avec le souscripteur ou l'acquéreur, ou par l'intermédiaire de placeurs pour compte désignés par Groupe Dynamite ou les porteurs de titres vendeurs, selon le cas. Tout placeur pour compte qui participe au placement et à la vente de Titres aux termes d'un Supplément de prospectus donné sera nommé dans ce Supplément de prospectus, qui indiquera également la commission que Groupe Dynamite lui versera. Sauf indication contraire dans le Supplément de prospectus, le placeur pour compte agira aux termes d'un placement pour compte pendant la durée de son mandat.

Dans le cadre de la vente des Titres, les preneurs fermes, les courtiers ou les placeurs pour compte peuvent recevoir une rémunération de la part de Groupe Dynamite ou des porteurs de titres vendeurs, selon le cas, sous

forme de commissions et de décotes. Toutes les commissions de ce genre payables par Groupe Dynamite ou les porteurs de titres vendeurs, selon le cas, peuvent être prélevées sur les fonds généraux de Groupe Dynamite ou le produit de la vente des Titres. Conformément aux ententes devant être conclues avec Groupe Dynamite ou les porteurs de titres vendeurs, selon le cas, les preneurs fermes, les courtiers et les placeurs pour compte qui participent au placement des Titres pourraient être en droit d'être indemnisés par Groupe Dynamite ou les porteurs de titres vendeurs à l'égard de certaines obligations, notamment aux termes de la législation en valeurs mobilières applicable, ou pourraient avoir droit à une contribution à l'égard de paiements que ces preneurs fermes, courtiers ou placeurs pour compte peuvent être tenus d'effectuer à cet égard. Ces preneurs fermes, ces courtiers et ces placeurs pour compte peuvent participer à des opérations avec Groupe Dynamite ou les porteurs de titres vendeurs, ou offrir des services à ceux-ci, dans le cours normal de leurs activités.

Dans le cadre d'un placement de Titres, le Supplément de prospectus applicable mentionnera toute intention des preneurs fermes, des courtiers ou des placeurs pour compte de faire une surallocation ou de faire des opérations visant à fixer ou à stabiliser le cours des Titres offerts à un niveau supérieur à celui qui se serait autrement formé sur le marché libre. Ces opérations peuvent être commencées ou interrompues à tout moment. Le souscripteur ou l'acquéreur qui souscrit ou acquiert les Titres compris dans la position de surallocation des preneurs fermes, des courtiers ou des placeurs pour compte souscrit ou acquiert ces Titres aux termes du présent Prospectus, que la position soit couverte par l'exercice de l'option de surallocation ou par des achats sur le marché secondaire.

CERTAINES INCIDENCES FISCALES FÉDÉRALES CANADIENNES

Le Supplément de prospectus applicable peut décrire certaines conséquences fiscales fédérales canadiennes importantes pour un investisseur liées à l'acquisition, à la propriété et à la disposition de Titres offerts aux termes du Supplément de prospectus. Les investisseurs éventuels sont priés de consulter leurs conseillers en fiscalité avant de souscrire ou d'acquérir des Titres.

FACTEURS DE RISQUE

Un investissement dans les Titres comporte certains risques. Un souscripteur éventuel de Titres devrait examiner attentivement les incertitudes et les risques décrits dans les documents intégrés par renvoi dans le présent Prospectus (y compris dans les documents déposés subséquentment qui sont intégrés par renvoi dans le présent Prospectus) et, au besoin, les incertitudes et les risques décrits dans un Supplément de prospectus relatif à un placement de Titres en particulier. La Notice annuelle et le Rapport de gestion annuel (ou, s'il y a lieu, la notice annuelle et le rapport de gestion de Groupe Dynamite qui seront établis pour des périodes subséquentes), qui sont intégrés par renvoi dans le présent Prospectus, contiennent une analyse de certains risques et de certaines incertitudes ayant une incidence sur les activités de Groupe Dynamite. Ces risques ne sont pas exhaustifs. D'autres risques dont Groupe Dynamite n'a pas connaissance actuellement ou qu'elle juge négligeables à l'heure actuelle pourraient aussi avoir une incidence défavorable et importante sur la Société. La matérialisation de l'une ou l'autre des situations évoquées dans ces risques et incertitudes pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, la situation financière ou les résultats d'exploitation de Groupe Dynamite, faire fléchir le cours des Actions à droit de vote subalterne et faire perdre aux investisseurs une partie ou la totalité de leur investissement dans les Titres.

En outre, avant de prendre une décision de placement, les souscripteurs ou les acquéreurs éventuels de Titres devraient examiner attentivement, à la lumière de leur situation financière, les facteurs de risque énoncés ci-après, ainsi que les autres renseignements contenus dans le présent Prospectus (y compris dans les documents intégrés par renvoi dans les présentes) et dans tous les documents déposés subséquentment qui y sont intégrés par renvoi, en plus des facteurs de risque décrits dans un Supplément de prospectus relatif à un placement de Titres en particulier.

RISQUES LIÉS AUX ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ

La conjoncture économique générale au Canada, aux États-Unis et dans d'autres parties du monde ainsi que les niveaux plus faibles des dépenses de consommation peuvent influencer sur la confiance des consommateurs et sur leurs achats d'articles discrétionnaires, y compris les vêtements et les articles de mode connexes comme les nôtres.

Les conditions économiques comme le taux de chômage et le niveau des salaires, la disponibilité du crédit à la consommation, l'inflation, les taux d'intérêt et d'imposition, les prix du carburant et la confiance des consommateurs relativement aux conditions économiques actuelles et futures pourraient avoir une incidence néfaste sur les achats discrétionnaires de vêtements et d'articles spécialisés, notamment nos t-shirts, nos chemisiers, nos chandails, nos vestes, nos manteaux, nos pantalons, nos jupes, nos robes, nos articles en denim, nos sous-vêtements et nos accessoires. Les achats des consommateurs peuvent diminuer au cours des périodes de récession ou de volatilité économique ou lorsque le chômage est en hausse, que le revenu disponible est plus faible ou que les taux d'intérêt sont perçus comme étant élevés. Ces risques peuvent être accrus pour les détaillants comme nous, qui sommes axés principalement sur la vente de marchandise de mode discrétionnaire. Il pourrait nous être impossible de maintenir le taux de croissance des ventes que nous avons connu ces derniers exercices ou d'atteindre nos objectifs de croissance futurs si les dépenses de consommation diminuent. La volonté des consommateurs de faire des achats discrétionnaires pourrait diminuer, stagner ou décoller lentement en raison des conditions économiques nationales et régionales, notamment en raison de la volatilité de l'économie mondiale et de l'incertitude qui l'entoure actuellement.

Notre performance financière est particulièrement influencée par la conjoncture, notamment économique, des régions dans lesquelles nous avons un grand nombre de magasins. Tout ralentissement et toute perturbation économique ou tout changement de comportement des consommateurs pourraient avoir une incidence néfaste sur l'achalandage des centres commerciaux et des destinations de magasinage et sur l'aménagement de nouveaux centres commerciaux et de magasins de détail et, par conséquent, avoir un effet défavorable important sur notre Société et nos plans de croissance. En outre, toute dégradation des conditions économiques et toute période de récession pourrait exacerber les autres risques auxquels notre entreprise est confrontée, y compris les risques liés à la mise en œuvre de nos plans de croissance.

L'incertitude mondiale, notamment en ce qui concerne les politiques commerciales nationales, les événements géopolitiques et les effets mondiaux à court et à long terme des pandémies et d'autres crises similaires, peut entraîner des changements dans la confiance des consommateurs et dans leurs habitudes de dépenses discrétionnaires, occasionnant ainsi un effet défavorable important sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Les tendances des dépenses discrétionnaires de consommation demeurent imprévisibles et les dépenses sont susceptibles de diminuer en raison des contraintes relatives au crédit et aux incertitudes concernant l'avenir. Notre sensibilité aux cycles économiques et à toute évolution connexe de la demande des consommateurs pourrait avoir un effet défavorable important sur notre situation financière.

Le succès de notre entreprise dépend de notre aptitude à optimiser notre gamme de marchandises en prévoyant l'évolution de la demande, des goûts et des tendances mode chez les consommateurs quant à un grand nombre de marques, de gammes de produits, de circuits de vente et de régions, et en y répondant en temps voulu. Notre incapacité éventuelle à prévoir et à répondre à ces changements pourrait avoir un effet défavorable important sur notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

Notre marché cible de vêtements et d'accessoires pour les femmes des générations Z et Y est caractérisé par la mutation rapide des tendances mode et saisonnières, ainsi que des goûts et des demandes de la clientèle. Notre succès est donc tributaire de notre capacité à prévoir l'évolution des tendances mode et des préférences de consommation et, par ailleurs, à sans cesse gérer et mettre au point notre collection de marques afin de répondre aux tendances de consommation.

Nous concevons de nouvelles marchandises, choisissons et achetons les matières premières, mettons au point de nouvelles marques et de nouveaux concepts de vente au détail et ajustons continuellement la position de nos marques et catégories de marchandises afin de satisfaire aux demandes de la clientèle. Afin d'optimiser notre offre de marchandises, nous gérons nos stocks par l'établissement des prix, la répartition et le transfert des produits et le réapprovisionnement en produits dans notre réseau de magasins et nos canaux de vente.

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

future pour des produits en particulier. Notre capacité à prévoir avec exactitude la demande des consommateurs pour nos produits pourrait être altérée par bon nombre de facteurs, notamment : (i) une hausse ou une baisse de la demande des consommateurs pour nos produits ou pour les produits de nos concurrents; (ii) l'acceptation par les consommateurs des produits saisonniers; (iii) le lancement de nouveaux produits par nos concurrents; (iv) les stratégies des concurrents en matière de prix des produits et de réduction des prix; et (v) les fluctuations inattendues des conditions générales du marché. Nous achetons des stocks en fonction de nos prévisions de la demande des consommateurs. Si nous surestimons la demande pour nos produits, nos stocks pourraient dépasser la demande, ce qui pourrait entraîner la radiation ou la dépréciation des stocks excédentaires ainsi que leur vente à prix réduit, ce qui pourrait nuire à nos marges brutes et à nos mesures de gestion des marques. Si nous sous-estimons la demande pour nos produits, nous pourrions être incapables de nous procurer la marchandise nécessaire pour répondre à la demande, ce qui pourrait occasionner des retards dans l'expédition de nos produits et nous empêcher de tirer profit de la demande, ainsi que nuire à notre réputation. De plus, l'omission de prévoir avec précision le niveau de la demande pour nos produits pourrait nuire à notre rentabilité et à notre situation financière.

Rien ne garantit que nous pourrions continuer à mettre en œuvre avec succès nos stratégies de planification, d'achat et de gestion des stocks de marchandises régies par la demande, et à approvisionner nos magasins avec les bons assortiments de marchandises. Si nos prévisions diffèrent des préférences d'achats réelles de notre clientèle, nous pourrions avoir un excédent de matières premières ou de stocks ou être confrontés à une pénurie de produits à vendre dans nos magasins ou à livrer à notre clientèle par l'intermédiaire de notre cybercommerce, et ainsi rater des occasions d'affaires. L'éventualité que les stocks dépassent la demande de la clientèle pourrait entraîner la radiation ou la dépréciation des stocks excédentaires ainsi que leur vente à prix réduit, ce qui nuirait à nos marges bénéficiaires brutes et pourrait altérer la force et l'exclusivité de nos marques. Même si nous avons toujours appliqué une stratégie de démarque rigoureuse, les excédents de stocks pourraient nous en empêcher et entraîner la diminution des marges brutes parce que nous serions obligés de procéder à des rabais et des démarques supérieurs à ceux qui étaient prévus afin de diminuer les niveaux des stocks. Des niveaux de stocks peu élevés ou la freinte de stocks pourraient avoir une incidence néfaste sur notre capacité à répondre à la demande de la clientèle, ce qui pourrait entraîner un manque à gagner et diminuer la fidélité à nos marques. Toute incapacité prolongée à prévoir et à repérer les nouvelles tendances dans les préférences de consommation et à y répondre pourrait avoir un effet défavorable important sur notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

Notre entreprise repose sur une solide image de marque, et notre incapacité éventuelle à protéger et à rehausser nos marques aurait sur elle une incidence négative.

Selon nous, l'image et la notoriété de nos marques, Garage et Dynamite, ont beaucoup contribué au succès de notre entreprise et, afin de conserver et d'élargir notre clientèle, il est important de maintenir et de rehausser notre image de marque et d'accroître la notoriété de nos marques sur de nouveaux marchés dans lesquels leur reconnaissance est limitée. Préserver et renforcer notre image de marque et accroître la notoriété de nos marques pourraient nous obliger à investir notamment dans le marketing, le merchandising, l'aménagement des magasins, la formation du personnel et les relations publiques, ainsi qu'à engager d'autres dépenses liées à l'ouverture de magasins, à l'établissement de relations avec de nouveaux partenaires internationaux et à l'expansion de notre cybercommerce. Ces investissements pourraient être substantiels, détourner les ressources d'autres aspects des activités et ne pas donner les résultats escomptés.

Des actes commis par nos employés, des caractéristiques de notre marchandise (y compris celles pouvant entraîner des rappels), des activités de marketing et des critiques ou commentaires négatifs pourraient avoir des répercussions sur l'image et la réputation de notre marque. L'usage répandu de campagnes dans les médias sociaux et leur accessibilité généralisée, ainsi que les images ou les messages viraux diffusés en ligne pourraient élargir considérablement la portée et les répercussions de tels événements ou situations. Parce que la clientèle accorde de la valeur aux renseignements facilement disponibles à propos des détaillants et de leurs produits, elle pourrait prendre des décisions fondées sur de l'information véhiculée par les médias sociaux sans chercher à en savoir davantage ni à en vérifier l'exactitude. Le tort causé à nos marques pourrait être immédiat et nous pourrions être privés de l'occasion de nous justifier ou de corriger le tir, et rien ne garantit que nous réagirons ou aurons la capacité de réagir convenablement ou en temps voulu, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

Notre image de marque et notre réputation pourraient être ternies par suite d'actes commis par nos fournisseurs et nos fabricants.

Les actes et les pratiques commerciales de nos fournisseurs et de nos fabricants pourraient avoir une incidence néfaste sur nos marques. Nous obtenons les matériaux qui composent notre marchandise principalement en Asie et dans d'autres marchés étrangers, notamment en Chine, au Bangladesh et au Cambodge, pays où nos fournisseurs et nos fabricants indépendants exercent leurs activités principales. Nous ne contrôlons pas nos fournisseurs et nos fabricants, qui sont toutefois assujettis à notre Code de conduite des fournisseurs ainsi qu'à nos normes de fabrication, et nous nous réservons le droit d'effectuer des audits annoncés ou non de leurs installations pour vérifier qu'ils respectent les lois locales et les normes internationales. Il est difficile de vérifier la conformité des fournisseurs et des fabricants indépendants du fait que l'éthique commerciale évolue continuellement, peut imposer des obligations plus contraignantes que la loi et est dictée en partie par l'évolution du droit ou par les pressions de différents groupes qui signalent les manquements perçus à l'éthique et mobilisent l'opinion publique sur ce sujet. Nous ne pouvons donc pas prévoir l'évolution des attentes en la matière et nous ne pouvons pas garantir que notre Code de conduite des fournisseurs conviendra à toutes les parties dont la vocation est de signaler les lacunes perçues dans les pratiques de travail ou commerciales partout dans le monde et de mobiliser l'opinion publique sur ce sujet. Notre inaptitude éventuelle ou celle de nos fournisseurs ou de nos fabricants à maintenir nos niveaux de service à la clientèle et de qualité et d'intégrité des marchandises ou notre inaptitude éventuelle à respecter ou à faire respecter les pratiques de travail ou environnementales généralement acceptées par les normes reconnues à l'échelle internationale ou en Amérique du Nord ou les normes d'éthique et de responsabilité sociale dans l'exercice des activités pourrait avoir un effet défavorable sur l'image et la réputation de notre marque et, par le fait même, avoir un effet défavorable important sur notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

En outre, si nous ne nous conformons pas aux normes de transparence auxquelles s'attendent les promoteurs de pratiques commerciales éthiques, nous pourrions nous attirer de la publicité négative, et ce, même si les pratiques de travail et les autres pratiques commerciales auxquelles nous-mêmes et nos fournisseurs et nos fabricants adhérons sont pour l'essentiel conformes aux attentes en matière de pratiques commerciales éthiques. Toute publicité négative à propos de nos marques ou toute atteinte importante à nos marques ou à notre réputation pourrait avoir des impacts négatifs sur nos ventes, le moral et la productivité de nos employés et diminuer la confiance de la clientèle, ce qui pourrait nuire à notre entreprise, à notre situation financière, à nos résultats d'exploitation et à nos flux de trésorerie.

Nous avons également reçu à l'occasion et pourrions encore recevoir des marchandises non conformes à nos spécifications ou à nos normes de contrôle de la qualité. Nous avons aussi reçu et pourrions encore recevoir des marchandises qui sont conformes à nos spécifications, mais que nous jugeons quand même inacceptables, ou des produits qui sont inacceptables pour une partie de notre clientèle ou d'autres membres du public. Dans de tels cas, à moins de pouvoir obtenir à temps des produits de remplacement, nous risquons de subir un manque à gagner en raison de notre incapacité à vendre la marchandise et des frais d'expédition et d'administration connexes additionnels. Si l'inacceptabilité de la marchandise n'est découverte qu'après que notre clientèle ou les membres du public l'aient vue ou achetée, ceux-ci pourraient s'en faire une idée défavorable et nous pourrions être obligés de rappeler des produits, ce qui pourrait nuire à nos résultats d'exploitation et porter atteinte à notre réputation et à nos marques.

Pour répondre aux exigences de la *Loi sur la lutte contre le travail forcé et le travail des enfants dans les chaînes d'approvisionnement*, de la loi de la Californie intitulée *California Transparency in Supply Chains Act* (SB 657) et de la loi du Royaume-Uni intitulée *UK Modern Slavery Act 2015* qui prévoient l'établissement de rapports officiels, nous publions tous les ans un rapport sur les mesures prises au cours de l'exercice précédent pour atténuer le risque relatif au recours au travail forcé ou au travail des enfants à l'une ou l'autre étape de notre chaîne d'approvisionnement, y compris dans la production de marchandises au Canada ou ailleurs ou leur importation au Canada. Il y a un risque que, malgré tous les efforts que nous déployons pour éviter cette situation, les intervenants de notre chaîne d'approvisionnement aient recours ou qu'il soit allégué qu'ils ont recours au travail forcé ou au travail des enfants, et il pourrait être difficile de recueillir l'information suffisante auprès de nos fournisseurs indépendants. Nous travaillons à surveiller ce risque et à mettre en œuvre les mesures d'atténuation nécessaires, ce qui pourrait avoir une incidence sur notre efficacité opérationnelle, nos résultats d'exploitation, notre situation financière et notre réputation. On consultera notre politique sur l'esclavage moderne sur notre site Web, au groupedynamite.com.

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

Nos fournisseurs et nos fabricants sont touchés, entre autres, par les augmentations du coût de la main-d'œuvre et du carburant, les conflits et interruptions de travail, l'évolution de la réglementation, l'instabilité politique ou économique, les catastrophes naturelles, les restrictions au commerce, les droits de douane, les taux de change, la capacité et les frais de transport, ainsi que par d'autres facteurs liés au commerce extérieur. Ces facteurs sont indépendants de notre volonté et de celle de nos fournisseurs et de nos fabricants, pourraient avoir un effet défavorable sur nos fournisseurs ou nos fabricants ou perturber leurs entreprises et pourraient avoir une incidence sur notre capacité à nous approvisionner en matières premières et en produits finis et à faire fabriquer notre marchandise selon des conditions acceptables et dans des délais raisonnables, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur notre rentabilité et nos résultats d'exploitation.

Nous avons tissé avec plusieurs fournisseurs et fabricants des liens importants qui, selon nous, nous procurent un avantage concurrentiel. Nous ne sommes pas propriétaire ni exploitant d'installations de fabrication. Nous nous approvisionnons en tissus et en d'autres matières auprès de fournisseurs tiers et nous faisons fabriquer notre marchandise par des fabricants. Au 31 janvier 2026, nos dix principaux fournisseurs représentaient environ 86 % de nos coûts incorporables et recouraient à 38 usines, dont aucune ne représentait à elle seule plus de 6 % de nos coûts. Cependant, nous n'avons pas conclu de contrats à long terme avec nos fournisseurs et nos fabricants et nous exerçons généralement nos activités sans garantie contractuelle d'approvisionnement continu ou de prix constants. Nos fournisseurs ou nos fabricants peuvent mettre fin à leur relation avec nous ou cesser de nous fournir des matières, de la marchandise ou des services satisfaisants pour de nombreuses raisons.

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

- cessaient de faire affaire avec nous et que nous ne pouvions pas les remplacer;
- augmentaient les prix qu'ils nous demandent;
- modifiaient les modalités relatives aux prix afin de nous demander de payer plus tôt ou à l'avance, notamment à la suite de modifications apportées à la relation de crédit que certains de nos fournisseurs ou de nos fabricants ont avec leurs divers établissements de crédit;
- voyaient leurs activités perturbées par une catastrophe naturelle ou un autre danger qui nuirait à leur capacité de poursuivre leur exploitation ou leurs exportations;
- vendaient de la marchandise concurrente à des prix similaires ou à de meilleurs prix à nos concurrents, dont un grand nombre achètent déjà en plus gros volumes que nous et, dans certains cas, à des prix inférieurs;
- rallongeaient leurs délais de production.

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

Nous sommes exposés au risque stratégique lié à la transparence de la chaîne d'approvisionnement.

Les chaînes d'approvisionnement de la fabrication de vêtements sont reconnues pour être complexes, la traçabilité de toutes leurs composantes, jusqu'aux matières premières, étant très faible. Il est donc difficile d'obtenir le portrait complet des normes, notamment sociales et environnementales, qui sont appliquées aux niveaux inférieurs de la chaîne d'approvisionnement, surtout lorsque nous n'avons pas de relation commerciale directe avec les intervenants. Les allégations de pratiques irrégulières, notamment sur le plan social et environnemental, à ces

niveaux de la chaîne d'approvisionnement ciblent bien souvent le secteur dans son ensemble (comme dans le cas des allégations concernant le travail forcé). Il peut être compliqué de déterminer dans quelle mesure un tel risque touche la chaîne d'approvisionnement de la Société, et, dès lors, difficile de donner une réponse détaillée à de telles allégations. Une mesure inefficace ou une inaction perçue à l'égard des allégations visant notre secteur et notre entreprise pourrait porter atteinte à notre réputation et avoir une incidence néfaste sur notre performance financière. Au cours des deux prochains exercices, nous prévoyons lancer des logiciels de traçabilité qui permettront une gestion numérique de notre chaîne d'approvisionnement et un meilleur suivi, de la source des fibres à la confection des vêtements en passant par les installations de fabrication des textiles.

Si nous ne continuons pas à écouter notre clientèle adéquatement, notre entreprise pourrait en pâtir.

Nos programmes de marketing comportent des campagnes dans les médias mode, des campagnes payantes et des campagnes auprès des influenceurs, la publicité directe au consommateur, le marketing d'affiliation, le marketing organique, le marketing sur les réseaux sociaux et le marketing en magasin pour susciter l'intérêt de notre clientèle et l'amener à fréquenter nos magasins, nos sites Web et nos applis. En règle générale, nous n'avons pas recours aux réseaux publicitaires classiques, comme les journaux, les magazines, les panneaux d'affichage, la télévision et la radio, qui sont utilisés par certains de nos concurrents. Ce choix pourrait rendre plus difficile l'intégration de nouveaux magasins dans les collectivités, la pénétration de nouveaux marchés ou le maintien de la notoriété et du caractère distinctif de nos marques sur nos marchés existants. Rien ne garantit que nos activités de marketing se révéleront efficaces en dehors des régions précises où elles ont fait leur preuve au Canada et aux États-Unis. Les consommateurs dans les nouveaux marchés que nous tentons de pénétrer pourraient rejeter notre image de marque. Étant donné que notre croissance future passe par de nouveaux marchés géographiques, nous pourrions devoir recourir à des plateformes locales de marketing. Nous prévoyons que, à mesure que nous pénétrerons de nouveaux marchés et que la concurrence sur ces marchés s'intensifiera, le maintien et le rehaussement de nos marques pourraient devenir de plus en plus difficiles et onéreux.

Nous utilisons des médias sociaux comme Instagram, TikTok, Snapchat, Pinterest, YouTube et Facebook pour maintenir le contact avec notre clientèle. Si nos activités de marketing dans les médias sociaux échouent ou si un ou plusieurs de ces canaux de communication cessent leurs activités (ou si leur mode de fonctionnement actuel change), il pourrait n'exister aucun autre circuit de marketing immédiatement disponible ou rentable qui nous permettrait de bâtir ou de conserver la notoriété de notre marque. Si nous devons recourir aux circuits publicitaires classiques dans notre stratégie globale de marketing, nous aurons des frais supplémentaires à payer pour faire la transition vers ces circuits et les exploiter. Au fur et à mesure de notre croissance, notre capacité à augmenter la notoriété de notre marque et à agrandir notre cybercommerce sera amoindrie si nous ne sommes pas à l'écoute de notre clientèle cible, tant sur nos marchés existants que sur les nouveaux marchés. Un tel manque d'écoute pourrait nuire à notre entreprise, à notre situation financière, à nos résultats d'exploitation et à nos flux de trésorerie. Une partie de notre clientèle trouve notre entreprise au moyen de moteurs de recherche sur Internet, comme Google, ainsi que par nos publicités en ligne. La prédominance de notre site Web en réponse aux recherches sur Internet est un élément critique pour attirer une clientèle potentielle vers notre plateforme. Si nous n'occupons pas une position de tête ou ne paraissions tout simplement pas dans les listes des résultats de recherche pour quelque raison que ce soit, les visites à notre site Web pourraient diminuer sensiblement, et nous pourrions être incapables de remplacer ce trafic ou pourrions être obligés d'augmenter nos dépenses sur d'autres canaux de marketing pour compenser la perte de visites.

De plus, nous recourons au marketing local pour publiciser nos marques. Parmi de telles initiatives figure la collaboration avec des célébrités, des micro et nano-influenceuses et des étudiantes ambassadrices que nous choisissons et qui nous aident à présenter nos marques et notre culture aux collectivités dans lesquelles se trouvent nos magasins. Nos initiatives de marketing local doivent être adaptées à chaque marché, ce qui peut exiger en permanence de l'attention et des ressources considérables. Nous devons par exemple repérer et embaucher les bons ambassadeurs dans chacun de nos marchés existants et nouveaux. Notre croissance et notre rentabilité futures ainsi que le succès de nos nouveaux magasins dépendront en partie de l'efficacité et de l'efficience de ces initiatives de marketing local; si elles échouent, il pourrait n'exister aucun autre canal immédiatement disponible pour nous permettre de bâtir la notoriété de nos produits d'une manière que nous jugeons adéquate. Cette situation pourrait rendre plus difficile l'intégration de nouveaux magasins dans les collectivités, la pénétration de nouveaux marchés ou le maintien de la notoriété et du caractère distinctif de nos marques sur nos marchés existants. De plus, si nos initiatives de marketing local n'aboutissent pas et que nous devons intégrer les circuits de promotion classiques à notre stratégie de marketing globale, nous devrons payer des frais supplémentaires pour faire la transition vers ces circuits et les exploiter. Notre incapacité éventuelle à commercialiser adéquatement nos produits et nos marques sur

les marchés existants et les nouveaux marchés pourrait nuire à notre entreprise, à notre situation financière, à nos résultats d'exploitation et à nos flux de trésorerie. De plus, si une ou plusieurs célébrités ou ambassadrices ou influenceuses avec lesquelles nous avons une entente à l'heure actuelle cessent de faire la promotion de nos marques, en font la promotion d'une manière négative, n'adhèrent pas aux lignes directrices applicables dictées par la législation ou font l'objet de publicité négative dans les médias, nos marques et notre réputation pourraient en pâtir et nous pourrions être obligés de consacrer du temps et des ressources à la recherche de nouvelles célébrités, ambassadrices et influenceuses pour représenter nos marques, et ces nouvelles relations pourraient se révéler moins fructueuses que nos relations actuelles. Notre incapacité éventuelle à recruter des célébrités, des ambassadrices et des influenceuses jouissant d'une notoriété significative pour promouvoir nos marques et nos produits pourrait avoir une incidence néfaste sur notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

Notre inaptitude éventuelle à maintenir les niveaux récents des ventes des magasins comparables ou des ventes au détail par pied carré pourrait provoquer la baisse du cours de nos Actions à droit de vote subalterne.

Nous pourrions ne pas parvenir à maintenir les niveaux des ventes des magasins comparables que nous avons atteints par le passé, ou à reproduire nos ventes des magasins comparables ou nos ventes au détail par pied carré historiques à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Si nos ventes des magasins comparables et nos ventes au détail par pied carré baissent ou ne répondent plus aux attentes du marché, le cours de nos Actions à droit de vote subalterne pourrait baisser. Divers facteurs influent sur les ventes des magasins comparables et les ventes au détail par pied carré, notamment les tendances mode, la concurrence, la conjoncture économique, les prix, l'inflation, le moment choisi pour les lancements de nouveaux produits et les événements promotionnels, la modification de notre gamme de marchandises, le succès des programmes de marketing et les conditions météorologiques. En conséquence de ces facteurs, nos ventes des magasins comparables pourraient être sensiblement inférieures à celles des périodes récentes ou à nos attentes, ce qui pourrait nuire à notre situation financière, à nos résultats d'exploitation et à nos flux de trésorerie et provoquer la baisse du cours des Actions à droit de vote subalterne.

Notre incapacité éventuelle à attirer une nouvelle clientèle ou à conserver notre clientèle existante ou à maintenir ou à augmenter les ventes auprès de ces clientèles aurait une incidence néfaste sur notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos perspectives de croissance.

Notre succès est tributaire, en partie, de notre capacité à attirer une nouvelle clientèle, particulièrement, suivant notre stratégie de croissance, aux États-Unis et à l'international, dans des marchés où notre marque est peu connue. Pour accroître notre clientèle dans ces nouveaux marchés, nous devons attirer et séduire des personnes qui s'identifieront à nos produits, ce qui pourrait être plus ardu à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Si le nombre de personnes disposées à acheter nos produits ne continue pas d'augmenter, si nous ne parvenons pas à offrir une expérience de magasinage de grande qualité ou si notre clientèle actuelle ou potentielle n'est pas convaincue de la supériorité de nos produits, notre capacité à retenir la clientèle existante, à acquérir une nouvelle clientèle et à faire croître notre entreprise pourrait en subir les contrecoups. Nous avons investi des sommes considérables dans le but de mettre en valeur nos marques et d'attirer une nouvelle clientèle, et nous prévoyons continuer à faire de tels investissements pour mettre en valeur nos produits existants auprès d'une nouvelle clientèle et nos nouveaux produits auprès de la clientèle existante et éventuelle, notamment au moyen de nos plateformes de cybercommerce et de nos magasins. Ces campagnes pourraient se révéler coûteuses et ne pas entraîner l'augmentation des ventes. Par ailleurs, malgré la notoriété élargie que nos marques pourraient acquérir, nous pourrions ne pas attirer une nouvelle clientèle dans la même mesure que par le passé. Notre incapacité éventuelle à attirer une nouvelle clientèle à l'extérieur du Canada et des États-Unis qui achèterait des quantités de produits suffisantes pour faire croître notre entreprise pourrait entraver l'augmentation de nos ventes.

De plus, notre prospérité future repose en partie sur notre aptitude à augmenter nos ventes auprès de notre clientèle existante, notre stratégie de croissance prévoyant l'augmentation de la valeur moyenne des commandes et du nombre des achats. Si notre clientèle existante ne trouve plus nos produits attrayants, n'est pas satisfaite de notre service à la clientèle, notamment en ce qui concerne les délais d'expédition, ou si nous ne parvenons pas à actualiser nos produits rapidement pour répondre aux tendances du moment et aux demandes des consommateurs, elle pourrait cesser de faire des achats, réduire le nombre de ses achats ou faire de plus petits achats.

Notre incapacité éventuelle à continuer d'attirer une nouvelle clientèle, la réduction des dépenses de notre clientèle existante pour les produits que nous offrons ou l'absence d'achats répétés de nos produits pourrait avoir

une incidence néfaste sur notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos perspectives de croissance.

Une panne grave de nos systèmes de technologie de l'information ou de notre cybercommerce pourrait nuire considérablement à notre entreprise et occasionner une diminution de nos produits des activités ordinaires et des perspectives de croissance ainsi que porter atteinte à notre réputation.

Nous dépendons énormément de nos systèmes informatiques pour faire le suivi de nos stocks et des données sur notre clientèle, gérer notre chaîne d'approvisionnement, inscrire et traiter les transactions, recueillir et résumer des données et gérer notre entreprise. Même si nos systèmes sont conçus pour fonctionner sans interruption, nous avons déjà connu et pourrions, à l'occasion, encore connaître des interruptions de nos systèmes informatiques. Si nos systèmes informatiques ne fonctionnent pas efficacement ou ne suivent pas le rythme de nos besoins croissants de capacité, notre entreprise pourrait en souffrir. Nous sommes en train d'évaluer un nouveau logiciel de planification des ressources d'entreprise (PRE) qui pourrait remplacer nos systèmes actuels de gestion des stocks et de comptabilité. L'intégration du logiciel PRE dans notre organisation pose plusieurs risques, notamment des dépassements de coûts, des retards liés à l'installation et à l'optimisation du logiciel ainsi qu'à la formation du personnel, des perturbations de nos activités courantes pendant le processus de transition, des temps d'arrêt du système, des difficultés liées à la migration des données vers la nouvelle plateforme et une augmentation du risque d'erreurs de la part des utilisateurs, de nouvelles failles de sécurité et des problèmes d'intégration avec les fournisseurs. Notre incapacité à assurer une transition en douceur vers un nouveau logiciel PRE ou d'autres systèmes mis à niveau ou de remplacement, ou à intégrer ces nouveaux systèmes dans nos activités, pourrait avoir un effet défavorable important sur notre entreprise et nos résultats d'exploitation.

En outre, nos systèmes informatiques peuvent subir des dommages ou des interruptions causés par des pannes de courant, des défaillances informatiques ou de télécommunication, des virus informatiques, des cyberattaques, de l'hameçonnage et d'autres arnaques, des fraudes, le blanchiment d'argent, le vol et d'autres activités criminelles, des attaques par saturation, des attaques de piratage psychologique, des attaques par rançongiciel, des atteintes à la sécurité, des catastrophes comme des incendies, des inondations, des tremblements de terre, des tornades, des ouragans, des pandémies, des actes de guerre ou de terrorisme, ou par des atteintes découlant des erreurs de nos employés, de méfaits ou d'autres perturbations. Si nos systèmes informatiques sont endommagés ou cessent de fonctionner convenablement, nous pourrions être obligés d'investir de fortes sommes pour les réparer ou les remplacer et nous pourrions perdre des données sensibles, voir l'intégrité ou la confidentialité de l'information sur notre clientèle et notre personnel conservée dans nos systèmes ou nos réseaux compromises et la connexion avec les systèmes ou les réseaux de tiers auxquels nous sommes reliés perturbée, et nos activités pourraient être interrompues ou ralenties.

La croissance rapide et exponentielle de l'infonuagique et du cybercommerce a fait naître un écosystème mondial d'outils et d'applications numériques que nos pairs et nous-mêmes adoptons de plus en plus. La migration vers les fournisseurs infonuagiques a augmenté la dépendance envers les prestataires de services technologiques ainsi que l'exposition aux risques que ces prestataires cessent leurs activités commerciales, modifient leurs modèles d'affaires, réduisent les fonctionnalités ou subissent des cyberattaques ou des pannes de système. Le manque de renseignements pertinents et fiables permettant à la direction de gérer efficacement nos activités pourrait nous empêcher d'optimiser notre performance globale. Les attaques réelles ou éventuelles pourraient nous obliger à engager des frais supplémentaires, notamment pour déployer du personnel supplémentaire et des technologies de protection, former les employés et retenir les services d'experts et de consultants externes. Une perte importante de données ou l'incapacité de conserver des renseignements fiables pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités et nos résultats d'exploitation. La perturbation de notre cybercommerce pourrait diminuer nos produits des activités ordinaires en ligne, augmenter nos frais, nuire à nos perspectives de croissance, nous exposer à des litiges, ébranler la confiance de la clientèle et porter atteinte à nos marques, et toute interruption grave de nos systèmes informatiques pourrait avoir un effet défavorable sur notre entreprise ou nos résultats d'exploitation et notre réputation.

Des atteintes à la sécurité des données et d'autres cyberévénements pourraient entraîner la perturbation de nos activités ou des pertes financières et pourraient avoir une incidence néfaste sur notre réputation, notre crédibilité et notre entreprise.

Nos fournisseurs de services et nous-mêmes sommes confrontés à des risques liés aux atteintes à la sécurité des données et à d'autres cyberévénements. Nous recueillons, traitons, conservons et utilisons des renseignements

personnels concernant notre clientèle et notre personnel. Nous communiquons également des renseignements personnels concernant la clientèle et le personnel à des fournisseurs de services indépendants qui nous secondent dans nos activités commerciales, y compris en ce qui a trait à l'exploitation de notre site de cybercommerce et à la fourniture de divers outils de médias sociaux et de sites Web que nous utilisons dans le cadre de notre stratégie de marketing. Une tentative de divulgation non autorisée ou la divulgation non autorisée effective de renseignements personnels pourrait porter atteinte à notre réputation et à notre crédibilité, réduire nos ventes en ligne, amoindrir notre aptitude à attirer des visiteurs à nos sites Web, réduire notre capacité à attirer et à fidéliser la clientèle et entraîner des litiges nous visant, y compris des actions collectives, ou l'imposition d'amendes ou de pénalités importantes.

Nos activités en ligne, y compris nos sites Web de cybercommerce, pourraient aussi faire l'objet de cyberattaques, notamment des attaques par saturation. Bien que nous ayons pris des mesures que nous jugeons raisonnables pour nous protéger, ces mesures pourraient ne pas protéger adéquatement nos activités en ligne contre de telles attaques. Si une attaque par saturation ou un autre type de cyberévénement venait à toucher nos sites de cybercommerce ou nos autres systèmes de technologie de l'information, notre entreprise pourrait être perturbée, nous pourrions perdre des ventes ou des données précieuses, et notre réputation, nos résultats d'exploitation et notre situation financière pourraient en subir les contrecoups. En outre, la législation sur la protection des renseignements, qui est en constante évolution, pourrait imposer des obligations plus lourdes qui pourraient augmenter les risques associés aux atteintes à la sécurité des renseignements.

Nous avons mis en place des procédures et des technologies conçues pour protéger les renseignements relatifs aux cartes de débit et de crédit de notre clientèle, ainsi que les renseignements personnels dont nous disposons concernant notre clientèle et notre personnel, et nous continuons à consacrer des ressources importantes à des mesures de sécurité visant notamment le réseau, les systèmes de sauvegarde et le plan de reprise après sinistre. Néanmoins, ces mesures ne peuvent ni fournir une sécurité absolue ni garantir que nous parviendrons à empêcher les atteintes aux renseignements personnels dont nous disposons, ni la perte ou le vol de ceux-ci ni l'accès non autorisé à ceux-ci ni leur communication, leur reproduction, leur utilisation ou leur modification non autorisées.

Le fait que les consommateurs sont de plus en plus sensibles à la confidentialité des renseignements pourrait donner lieu à la proposition de nouvelles lois et propositions législatives étrangères, fédérales, provinciales et étatiques régissant la protection et la sécurité des renseignements, ainsi qu'au renforcement des obligations de protection des renseignements imposées aux commerçants par les émetteurs de cartes de crédit.

Nous pourrions donc être assujettis à des exigences plus strictes visant à mieux protéger les renseignements personnels que nous recueillons, utilisons et communiquons, ce qui, notamment, augmenterait nos frais de conformité.

Risque lié à la marque et à la réputation créé par les influenceuses.

Nous mettons de plus en plus à profit les relations que nous entretenons avec des influenceuses afin de mettre davantage en valeur nos marques et nos produits. Bien que nous ayons un système robuste de repérage et de gestion de nos partenariats, nos marques et notre réputation pourraient subir l'incidence néfaste des interventions d'influenceuses dans les médias sociaux, de croyances sociales, culturelles et politiques qui seraient publiées, de l'utilisation non authentique de nos marques et de nos produits, de conflits moraux ou de différends éthiques. Le tort causé à nos marques et à notre réputation pourrait être immédiat et nous pourrions être privés de l'occasion de nous justifier ou de corriger le tir, et rien ne garantit que nous réagirons correctement ou en temps voulu.

Notre incapacité éventuelle à recruter, à motiver et à maintenir en poste du personnel de vente qualifié et des ambassadrices de marque pourrait nous empêcher de maintenir en tout temps un haut niveau de service à la clientèle et de faire croître ou de maintenir nos activités, et nos marques, notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie pourraient en souffrir.

Notre entreprise est tributaire de notre aptitude à recruter, à motiver et à maintenir en poste assez d'employés de magasin, y compris des directeurs et directrices de magasin et des ambassadrices de marque, qui connaissent et apprécient notre clientèle, nos marques et notre culture d'entreprise et qui sont capables de représenter convenablement et efficacement notre culture et d'établir une crédibilité auprès de notre clientèle. Bon nombre des postes que nous offrons sont des postes de premier échelon ou à temps partiel dont les taux de roulement ont toujours été élevés, et nous faisons face à une forte concurrence de la part d'autres détaillants et entreprises qui cherchent à pourvoir des postes similaires. Notre expansion prévue au Royaume-Uni et l'ouverture d'un nombre important de magasins aux États-Unis et ailleurs dans le monde au cours des quelques années à venir augmenteront

considérablement nos besoins en personnel qualifié. Nous sommes très fiers des efforts que nous consacrons à la formation et au perfectionnement de notre personnel et nous favorisons la promotion interne, mais ces efforts pourraient ne pas suffire à répondre à nos besoins croissants en personnel.

Si nous ne sommes pas en mesure d'attirer, de former et de maintenir en poste du personnel de magasin et des ambassadrices de marque capables de fournir en permanence un service à la clientèle exceptionnel et de faire valoir nos marques, démontré par leur enthousiasme envers notre culture et nos marques, la connaissance de notre clientèle et la connaissance de notre gamme de marchandises, nous pourrions avoir du mal à ouvrir de nouveaux magasins, la performance de nos magasins existants et de nos nouveaux magasins pourrait grandement s'en ressentir, notre image de marque pourrait être entachée et notre aptitude à poursuivre notre stratégie de croissance pourrait s'en trouver compromise.

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

Notre équipe de direction se compose d'un groupe clé de membres de la haute direction de longue date. La perte éventuelle des connaissances techniques, de l'expérience de gestion et de la connaissance de nos activités que possèdent un ou plusieurs des membres de notre équipe pourrait entraîner le détournement des ressources de gestion, puisque les membres restants de la direction auraient à effectuer les tâches des membres de la haute direction sortants et à consacrer le temps habituellement réservé à la gestion de notre entreprise à la recherche, à l'embauche et à la formation de nouveaux membres de la direction.

Nous n'avons pas souscrit de police d'assurance vie dirigeants d'entreprise pour notre chef de la direction. Notre chef de la direction est également chef de la direction de CarbonLeo, gestionnaire et promoteur immobilier, de sorte que son attention n'est pas consacrée uniquement à la Société. Nous croyons que ces autres activités ont des effets de synergie sur notre entreprise.

Le départ de l'ensemble ou d'une partie de notre équipe de direction ou du personnel clé, notamment nos designers et gestionnaires des fonctions clés, pourrait avoir une incidence néfaste sur notre aptitude à élaborer et à poursuivre notre stratégie de croissance, ce qui pourrait entraîner un effet défavorable sur nos activités et notre situation financière. Le départ d'un membre du personnel clé pourrait également être perçu négativement par les investisseurs et les analystes et causer une baisse du cours de nos Actions à droit de vote subalterne.

En outre, le marché où se recrute le personnel clé dans notre secteur est extrêmement concurrentiel. Par conséquent, nous pourrions être incapables de recruter et de maintenir en poste du personnel clé ayant les compétences et l'expérience nécessaires pour gérer notre entreprise et poursuivre notre stratégie de croissance. Les lois, les politiques et les règlements en matière d'immigration, ainsi que les modifications apportées à ceux-ci, pourraient également avoir une incidence sur notre capacité à recruter et à maintenir en poste du personnel qualifié provenant de l'extérieur du Canada. Les restrictions et les politiques en matière d'immigration pourraient limiter notre capacité à obtenir des permis de travail ou d'autres autorisations nécessaires pour les talents provenant de l'étranger, ce qui pourrait nuire aux efforts que nous déployons pour attirer des personnes ayant une expertise acquise sur les marchés internationaux.

L'imposition de barrières commerciales, notamment des droits de douane, et la mise en place de mesures de représailles par les États-Unis et d'autres gouvernements pourraient avoir un effet défavorable important sur notre entreprise.

La plus grande part de nos produits vestimentaires est actuellement confectionnée pour nous à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Le Canada, les États-Unis et les pays où nos produits sont fabriqués ou vendus ont imposé des quotas, des droits, des barrières tarifaires ou d'autres restrictions ou règlements et pourraient en imposer d'autres, pourraient ajuster défavorablement les quotas, les droits ou les barrières tarifaires en vigueur ou pourraient nous obliger à utiliser des méthodes différentes pour calculer les quotas, les droits et les barrières tarifaires. Depuis 2025, le gouvernement américain apporte des changements importants, qui évoluent rapidement, aux politiques commerciales des États-Unis, y compris une augmentation des droits de douane et des modifications concernant la participation des États-Unis aux accords commerciaux multilatéraux et, en réponse à ces changements, d'autres pays, en particulier la Chine et le Canada, ont mis en place des mesures de représailles. Bien que de nombreux droits de douane mis en œuvre par le gouvernement des États-Unis aient été annulés par la Cour suprême des

États-Unis le 20 février 2026, l'ampleur réelle de ce jugement demeure incertaine, et les droits de douane et les politiques commerciales qui ont été précédemment mis en œuvre ou qui seront annoncés à l'avenir pourraient avoir un effet défavorable sur les activités de la Société, ainsi que sur les coûts et les frais applicables aux produits et aux flux de trésorerie de la Société. La Société continue de surveiller de près l'évolution de la situation (y compris la possibilité de remboursements de droits de douane au vu du récent jugement), et rien ne garantit que d'autres changements ne seront pas apportés à la politique commerciale des États-Unis et/ou que d'autres pays ne mettront pas en place des mesures de représailles.

Les restrictions au commerce, y compris les droits de douane, les quotas, les embargos, les mesures de protection et les restrictions douanières, ainsi que des changements à la législation sur le commerce (y compris des changements défavorables dans le traitement tarifaire dont bénéficie actuellement Groupe Dynamite pour les vêtements admissibles en provenance de pays en développement et de pays moins développés) pourraient faire augmenter le coût ou réduire la disponibilité des produits ou nous forcer à modifier notre chaîne d'approvisionnement ou nos autres pratiques commerciales ou financières actuelles, ce qui pourrait nuire à notre entreprise, à notre situation financière, à nos résultats d'exploitation et à nos flux de trésorerie. Si de nouveaux droits de douane sont imposés sur les produits que nous achetons et importons de pays qui sont ou qui pourraient être visés par une augmentation des droits de douane, notre chaîne d'approvisionnement pourrait être perturbée et nos frais pourraient augmenter en conséquence. Ces restrictions au commerce, qui pourraient être exacerbées par l'adoption de restrictions supplémentaires en représailles, pourraient nuire à notre entreprise, à notre situation financière, à nos résultats d'exploitation et à nos flux de trésorerie. En outre, l'imposition de nouvelles restrictions commerciales, comme les droits, notamment les droits de douane, ou d'autres mesures similaires (et mesures de représailles) ou la suspension ou l'élimination de certaines exemptions douanières peuvent également donner lieu à une baisse de la demande pour les produits que nous vendons. Par ailleurs, la demande pour nos produits peut également subir l'incidence des conditions macroéconomiques générales, qui pourraient se détériorer en raison de l'imposition de nouvelles restrictions commerciales, comme les droits, notamment les droits de douane, ou d'autres mesures similaires. Par conséquent, les perturbations causées par les menaces liées à ces restrictions commerciales, droits de douane et autres mesures similaires (et mesure de représailles), ainsi que leur imposition potentielle ou réelle ou l'augmentation du taux ou de la portée de ceux-ci, pourraient avoir une incidence défavorable sur la rentabilité de notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation, ainsi que sur le cours et la valeur marchande des Actions à droit de vote subalterne.

Les fluctuations de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain et à d'autres monnaies et les fluctuations des coûts des intrants et de l'inflation pourraient avoir une incidence sur nos résultats d'exploitation et nos résultats financiers et nuire à la comparabilité de nos résultats d'une période financière à l'autre.

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

Une part importante de nos ventes se fait en dollars canadiens tandis que la majeure partie de nos achats de stocks est payée en dollars américains. Par conséquent, des changements dans la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain pourraient influencer sur le coût des marchandises vendues. Nous prévoyons continuer de réaliser une importante partie de nos ventes, même si cette proportion diminue graduellement, en dollars canadiens et continuer de payer une importante partie du coût des marchandises vendues et de nos charges d'exploitation en dollars américains, de sorte que les variations du taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain pourraient avoir un effet important, éventuellement défavorable, sur nos résultats d'exploitation.

À l'occasion, nous avons recours aux contrats de change à terme pour atténuer les risques découlant de la vente au Canada de marchandises achetées en dollars américains, mais rien ne garantit que cette stratégie sera fructueuse. La couverture du risque de change comporte un risque d'illiquidité; dans la mesure où la monnaie étrangère se déprécie ou s'apprécie par rapport au dollar canadien (selon la direction de la couverture), le recours à des ententes de couverture pourrait causer des pertes plus importantes que si aucune stratégie de couverture n'avait été utilisée. En outre, les ententes de couverture pourraient avoir pour effet de limiter ou de réduire nos rendements totaux si les attentes de la direction concernant des événements futurs ou la situation du marché dans l'avenir se révèlent inexactes, auquel cas les frais occasionnés par les stratégies de couverture pourraient dépasser leurs avantages.

Nos états financiers sont présentés en conformité avec les Normes comptables IFRS, et nous déclarons et continuerons de déclarer nos résultats en dollars canadiens, notre monnaie fonctionnelle. Nos établissements des États-Unis ont le dollar américain pour monnaie fonctionnelle. Les montants sont convertis en dollars canadiens à chaque période de présentation de l'information financière, les écarts de conversion étant comptabilisés dans les autres éléments du résultat global. Toute fluctuation de valeur du dollar américain par rapport au dollar canadien au cours d'une période d'information financière donnée entraîne une perte ou un gain de change à la conversion des ventes et des coûts libellés en dollars américains. Par conséquent, notre résultat déclaré pourrait fluctuer considérablement en raison des écarts de conversion et il pourrait ne pas être comparable d'une période à l'autre.

Nos activités, nos ventes et notre rentabilité pourraient pâtir si les taux d'intérêt, l'inflation ou le chômage au Canada et aux États-Unis atteignent des niveaux qui ont une incidence néfaste sur les dépenses de consommation. Nous pourrions aussi ne pas réussir à surmonter efficacement ces risques et incertitudes ou à mettre en œuvre avec succès des stratégies opérationnelles pour en atténuer l'incidence.

L'inflation pourrait avoir une incidence néfaste sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Des facteurs comme les perturbations des chaînes d'approvisionnement mondiales, les trains de mesures de stimulation mis en place par les autorités publiques, la reprise économique vigoureuse et la demande généralisée de biens qui en découle pourraient influencer l'inflation future. À l'occasion, certains volets de notre entreprise pourraient subir des pressions inflationnistes, y compris en ce qui concerne les salaires des employés et le coût des marchandises. Nous sommes incapables de prévoir les tendances du taux d'inflation ou les augmentations connexes de nos frais d'exploitation, ni l'incidence que chacune de ces situations pourrait avoir sur notre entreprise. Si nous n'arrivons pas à récupérer les frais d'exploitation plus élevés découlant de l'inflation ou à atténuer par ailleurs l'incidence de ces frais sur notre entreprise, nos produits des activités ordinaires et nos marges brutes pourraient diminuer et notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation pourraient en subir les conséquences.

Nous exerçons nos activités dans un secteur extrêmement concurrentiel et la taille et les ressources de certains de nos concurrents pourraient leur permettre de rivaliser plus efficacement que nous, ce qui pourrait avoir une incidence néfaste sur notre croissance et notre part de marché.

Nous faisons face à une vive concurrence dans le secteur de la vente au détail de vêtements et d'accessoires. Nous cherchons à obtenir la faveur des consommateurs au moyen d'une combinaison de facteurs, notamment l'emplacement des magasins, la diversité, le style, la qualité, le prix et la disponibilité de la marchandise, la qualité du service à la clientèle et la notoriété de la marque. Nous livrons concurrence à un groupe diversifié de détaillants de vêtements spécialisés, de grands magasins, de détaillants de mode éphémère et d'autres fabricants et détaillants de vêtements et d'accessoires de marque. Notre croissance dans des marchés servis par nos concurrents et l'entrée de nouveaux concurrents ou la croissance de nos concurrents existants dans nos marchés pourraient avoir un effet défavorable sur nos activités.

Bon nombre de nos concurrents actuels et éventuels sont ou pourraient être plus gros et plus connus que nous et disposent ou pourraient disposer de ressources plus importantes, notamment sur le plan financier et du marketing. Ces concurrents pourraient être en mesure de consacrer davantage de ressources au marketing et à la vente de leurs produits, de mieux faire connaître leurs marques ou de pratiquer des prix plus concurrentiels que nous. Nous pourrions perdre une part de marché, ce qui pourrait réduire nos produits des activités ordinaires et avoir une incidence néfaste sur nos résultats d'exploitation. Bon nombre de nos concurrents utilisent également des supports publicitaires et de marketing que nous n'utilisons pas en règle générale, notamment le publipostage, les journaux, les magazines, les panneaux d'affichage, la télévision et la radio, ce qui peut rendre leurs marques plus connues que les nôtres.

Nous ne possédons pas de droits exclusifs sur certains des éléments qui font partie de l'expérience qu'offrent nos magasins à notre clientèle et qui composent nos gammes de marchandises. Nos concurrents pourraient chercher à imiter certains aspects de notre stratégie commerciale, de l'expérience qu'offrent nos magasins ou de nos gammes de marchandises, ce qui pourrait réduire notre avantage concurrentiel. Par conséquent, nos concurrents actuels et futurs, particulièrement ceux qui disposent de ressources plus importantes, notamment sur le plan financier et du marketing, pourraient être en mesure de copier ou d'améliorer une partie ou l'ensemble des éléments composant l'expérience qu'offrent nos magasins ou nos gammes de marchandises qui, selon nous, nous rendent uniques. Si

nos concurrents y arrivaient, notre position concurrentielle et notre entreprise pourraient en souffrir. Rien ne garantit que nous réussirons à affronter la concurrence à l'avenir.

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

Nous prévoyons poursuivre notre croissance et notre expansion, notamment celle de notre cybercommerce, ouvrir de nouveaux magasins et mettre à niveau nos systèmes de technologie de l'information et d'autres infrastructures à mesure que les occasions se présentent. Les plans de croissance de notre réseau de magasins et de notre cybercommerce pourraient échouer et leur mise en œuvre pourrait ne pas entraîner les augmentations prévues de nos produits des activités ordinaires même si nos frais augmentent par ailleurs. Compte tenu du fait que les projets de croissance que nous envisageons nécessitent des investissements considérables à court et à moyen terme, si nous ne sommes pas en mesure de générer la croissance de nos produits des activités ordinaires aux niveaux attendus, nos flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation pourraient être insuffisants pour financer nos activités et mettre à exécution nos stratégies de croissance, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Nous dépendons essentiellement des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation pour financer nos plans d'affaires et de croissance. Si notre entreprise ne génère pas suffisamment de flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation pour financer ces activités et que nous ne pouvons pas par ailleurs prélever de fonds suffisants sur nos facilités de crédit, nous pourrions avoir besoin de financement par emprunt ou par capitaux propres supplémentaire. Nous ignorons si ces mesures pourraient être prises ou si elles pourraient être prises en temps opportun ou à des conditions que nous jugeons satisfaisantes. Si ce financement ne nous est pas fourni ou s'il nous est fourni à des conditions insatisfaisantes, notre capacité à exploiter et à faire croître notre entreprise ou à réagir aux pressions concurrentielles pourrait être compromise et nous pourrions devoir reporter, limiter ou abandonner nos plans ou activités d'expansion ou d'autres éléments de nos stratégies de croissance.

Un financement par capitaux propres comportant l'émission d'Actions à droit de vote subalterne supplémentaires pourrait avoir un effet dilutif sur les participations des actionnaires. Nous sommes autorisés à émettre un nombre illimité d'Actions à droit de vote subalterne. Nous pourrions, à notre appréciation, sous réserve du droit et des règles de la TSX applicables, émettre des Actions à droit de vote subalterne supplémentaires (y compris aux termes de plans de rémunération fondés sur des titres de capitaux propres), ce qui pourrait diluer les participations des actionnaires en conséquence.

Notre aptitude à gérer nos activités à notre taille actuelle et à réussir à mener à bien nos stratégies de croissance est assujettie à bon nombre de risques et d'incertitudes. Tout échec à cet égard pourrait avoir une incidence négative sur le cours de nos Actions à droit de vote subalterne.

Le succès de nos stratégies de croissance est tributaire, entre autres, de notre aptitude à étendre notre réseau de magasins (surtout aux États-Unis et au Royaume-Uni), à agrandir et à repositionner des magasins existants en temps voulu et de manière rentable, à faire croître notre cybercommerce, à stimuler la croissance de nos produits des activités ordinaires par l'innovation dans nos marques et nos produits, à tirer parti de nos avantages concurrentiels et à augmenter la notoriété de notre marque dans le monde. Notre succès dépend aussi d'autres facteurs indépendants de notre volonté, comme la conjoncture économique et la confiance des consommateurs dans la situation économique à venir. Si nous ne réalisons pas une ou plusieurs de ces initiatives ou ne récoltons pas pleinement les avantages attendus de ces initiatives, nos résultats d'exploitation et notre aptitude à demeurer concurrentiels pourraient être sérieusement compromis et le cours de nos Actions à droit de vote subalterne pourrait diminuer. Les résultats que nous avons obtenus jusqu'à présent ne sont pas indicatifs de nos résultats futurs, et rien ne garantit que ces initiatives entraîneront une augmentation de nos produits des activités ordinaires ou amélioreront nos marges d'exploitation même si nous réussissons à réaliser nos stratégies de croissance.

Nous nous attendons à ce que notre croissance soulève de nouvelles difficultés auxquelles nous n'avons pas eu à faire face auparavant. Entre autres, cette croissance exercera une pression sur notre infrastructure existante,

notamment nos installations de distribution, nos systèmes de technologie de l'information, la capacité de notre centre de données, nos contrôles financiers, nos besoins immobiliers et nos employés, et pourrait rendre nos dépenses plus difficiles à prévoir. L'établissement de notre budget deviendra plus complexe, et nous pourrions également faire porter un fardeau plus lourd à nos fournisseurs et à nos fabricants à mesure qu'augmentera vraisemblablement notre volume de commandes de marchandises. Nos plans de croissance pourraient solliciter davantage notre infrastructure et notre équipe de direction, faisant en sorte que nous exploiterions notre entreprise moins efficacement, ce qui pourrait diminuer notre performance. Les pressions que la croissance pourrait exercer sur nos ressources existantes seront susceptibles d'entraîner une augmentation des délais de livraison. Par ailleurs, nous pourrions éprouver plus de difficulté à réagir rapidement à l'évolution des tendances, des préférences de consommation et à d'autres facteurs en raison de notre croissance. Toutes ces difficultés pourraient entraîner du surstockage ou une insuffisance des stocks, des démarques plus importantes, la perte de parts de marché et la diminution de nos produits des activités ordinaires. Nous ne pouvons pas prévoir toutes les exigences que notre expansion fera peser sur notre entreprise, mais si nous n'arrivons pas à les satisfaire convenablement, nous pourrions en subir l'effet défavorable.

Nous croyons que notre succès est en grande partie attribuable à notre culture d'entreprise qui, selon nous, favorise l'innovation, le travail d'équipe, la passion pour nos marques et nos designs et la personnalisation du service à la clientèle. À mesure que nous poursuivons notre croissance, nous devons intégrer, former et motiver efficacement un nombre croissant de nouveaux employés. Par conséquent, nous pourrions trouver difficile de préserver notre culture d'entreprise, ce qui pourrait limiter notre capacité à innover et à gérer efficacement notre entreprise. L'impossibilité de préserver notre culture pourrait également avoir une incidence néfaste sur notre capacité à recruter et à maintenir en poste du personnel, à soutenir notre niveau de performance actuel ou à mettre en œuvre nos stratégies de croissance.

Notre aptitude à attirer la clientèle dans nos magasins dépend pour beaucoup du choix judicieux de leur emplacement, et la détérioration éventuelle d'un magasin, y compris la diminution de l'affluence, pourrait faire passer les ventes à des chiffres inférieurs aux prévisions.

Notre approche en matière de repérage d'emplacements pour nos magasins repose sur une grille d'évaluation exclusive nous permettant de classer nos établissements de vente au détail par catégories en fonction de critères appliqués scrupuleusement, ainsi qu'en fonction des locataires voisins, des moyens de transport privés et publics possibles, des choix en matière d'alimentation, de boissons et de divertissements et des solutions de développement durable. Les ventes réalisées dans ces magasins proviennent en partie du volume du trafic pédestre de ces emplacements. L'emplacement de nos magasins pourrait ne plus convenir et le volume de nos ventes et l'affluence en général pourraient être amoindris en raison, notamment, de ce qui suit :

- un ralentissement de l'économie dans une région donnée;
- la concurrence d'autres détaillants qui vendent des vêtements similaires à proximité;
- l'évolution du profil démographique des consommateurs dans un marché donné;
- les changements dans le style de vie de la clientèle dans un marché donné;
- la fermeture ou le déclin de la popularité d'autres entreprises situées près de nos magasins.

L'évolution des quartiers où sont situés nos magasins pourrait entraîner des diminutions d'affluence ou par ailleurs rendre les emplacements inintéressants, si bien que nos ventes pourraient être inférieures à nos prévisions.

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

Nous ne sommes propriétaires d'aucun bien immobilier. Nous louons plutôt tous les locaux où se trouvent nos magasins de détail, ainsi que notre siège social et nos centres de distribution. Par conséquent, nous sommes assujettis à tous les risques liés à la location et à l'occupation de biens immobiliers ainsi qu'aux améliorations locatives, y compris les changements démographiques et concurrentiels défavorables qui rendent un emplacement moins intéressant, les changements dans la disponibilité de locaux et les conditions contractuelles de location, le

risque de crédit par rapport aux sommes reçues des locataires pour les améliorations locatives ainsi que l'éventuelle responsabilité environnementale ou les éventuelles poursuites en responsabilité pour préjudice corporel.

Le succès d'un magasin dépend essentiellement de son emplacement. Rien ne garantit que les emplacements actuels de nos magasins continueront d'être intéressants ou que nous pourrions obtenir de nouveaux emplacements intéressants ou que nous pourrions en obtenir à des conditions favorables. Les conditions économiques et sociales dans un secteur donné, la concurrence d'autres détaillants qui vendent des marchandises similaires à proximité, les changements touchant les autres locataires qui rendent les emplacements de nos magasins moins attrayants, les changements dans le style de vie de la clientèle dans un marché donné et la fermeture ou le déclin d'autres entreprises situées près de nos magasins pourraient avoir un effet défavorable sur l'emplacement de nos magasins, la conversion de la clientèle et les ventes. L'évolution des quartiers où sont situés nos magasins pourrait entraîner des diminutions d'affluence ou par ailleurs rendre les emplacements inintéressants, si bien que nos produits des activités ordinaires pourraient être inférieurs à nos prévisions. Notre incapacité à obtenir des emplacements intéressants à des prix raisonnables pourrait alourdir notre structure de frais et nuire à nos produits des activités ordinaires.

Nos magasins existants sont loués auprès de tiers et font l'objet d'un bail de dix ans en général. Certains de nos contrats de location comportent des options de renouvellement supplémentaires. Toutefois, rien ne garantit que nous serons en mesure de prolonger, de renouveler ou de continuer un bail dans les emplacements de magasins existants ou de trouver des emplacements de rechange convenables. Outre les loyers minimums fixes, la plupart des baux de nos magasins prévoient un loyer supplémentaire fondé sur un pourcentage de nos produits des activités ordinaires, appelé « loyer proportionnel », si les produits des activités ordinaires du magasin en question dépassent les niveaux stipulés, le paiement des frais d'entretien des parties communes, ainsi que la souscription d'une assurance immobilière, le paiement de taxes foncières et d'autres frais. Bon nombre de nos contrats de location prévoient des indexations de loyer au cours de la durée initiale du bail et de ses prolongations. L'augmentation de nos frais de location, déjà élevés, et la difficulté à trouver de nouveaux emplacements de magasins viables d'un point de vue financier pourraient avoir des conséquences négatives importantes, dont les suivantes :

- l'affectation d'une plus grande partie de nos liquidités disponibles au paiement de nos obligations de location, ce qui diminuerait les liquidités disponibles à d'autres fins et notre rentabilité;
- l'augmentation de notre vulnérabilité aux conditions économiques générales et sectorielles défavorables;
- la limitation de notre marge de manœuvre dans la planification de nos activités ou l'adaptation aux changements auxquels sont exposés notre entreprise ou notre secteur d'activité.

Nous sommes tributaires des liquidités générées par nos activités d'exploitation pour payer nos frais de location et combler nos autres besoins de liquidités. Si notre entreprise ne génère pas suffisamment de flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation pour financer ces frais et que des fonds suffisants ne sont pas par ailleurs à notre disposition, nous pourrions être incapables de payer nos frais de location, de faire croître notre entreprise, de faire face à la concurrence ou de financer nos autres besoins en liquidités et capitaux, ce qui pourrait nuire à notre entreprise. Les emplacements supplémentaires que nous louons pourraient être assujettis à des baux à long terme non annulables si nous sommes incapables de négocier des durées plus courtes. Si un magasin actuel ou futur n'est pas rentable et que nous décidons de le fermer, nous pourrions quand même être tenus de respecter nos engagements contractuels, par exemple être tenus de payer le loyer de base pour la durée restante du bail. De plus, la Société a fourni un cautionnement de société mère à l'égard de certains baux au Royaume-Uni. Ainsi, si la filiale concernée ne respecte pas ses obligations aux termes de ces baux, la responsabilité de la Société pourrait être engagée. En outre, notre incapacité éventuelle à conclure de nouveaux baux ou à renouveler les baux existants selon des conditions qui sont acceptables pour nous pourrait avoir un effet défavorable sur nos résultats d'exploitation et notre rentabilité.

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

Une partie de notre stratégie de croissance consiste à continuer d'ouvrir et d'exploiter avec succès de nouveaux magasins. Nos premières initiatives d'expansion aux États-Unis ont été marquées par une faible notoriété de notre marque et des frais d'exploitation supérieurs en raison de la masse salariale et des frais de location plus élevés. Notre aptitude à ouvrir et à exploiter de nouveaux magasins avec succès est tributaire de nombreux facteurs qui peuvent être indépendants de notre volonté, notamment notre aptitude à faire ce qui suit :

- trouver des emplacements intéressants pour nos magasins, principalement dans des centres commerciaux, des lieux prisés et sur de grandes artères commerciales, ce qui peut être difficile et coûteux;
- négocier des conditions de location acceptables, y compris des allocations pour améliorations locatives favorables de la part des bailleurs;
- obtenir les permis de construction requis à temps;
- réduire les retards causés par des problèmes liés à la construction;
- réduire les retards causés par la remise tardive de l'espace commercial par le propriétaire;
- maintenir les coûts d'aménagement à des niveaux raisonnables conformément au modèle économique appliqué à nos magasins, y compris en obtenant les allocations pour améliorations locatives attendues en compensation partielle de nos frais de construction et en limitant les coûts de construction à des niveaux raisonnables;
- concevoir de la marchandise supplémentaire, s'approvisionner en matières nécessaires à sa fabrication, la faire fabriquer et la distribuer, le tout de manière efficace;
- recruter, former et maintenir en poste une main-d'œuvre croissante de directeurs de magasin, de personnel de vente et d'autres membres du personnel, y compris le personnel de gestion clé;
- intégrer de nouveaux magasins dans notre structure de contrôle et nos activités existantes, y compris nos systèmes de technologie de l'information;
- accroître efficacement les activités de nos installations de distribution afin de répondre aux besoins de notre réseau de magasins en croissance;
- cerner et satisfaire les préférences de notre clientèle, notamment en ce qui concerne l'offre de marchandises, dans de nouvelles régions et de nouveaux marchés;
- surmonter les problèmes, notamment en matière de concurrence, de marchandisage, de marketing et de distribution, entraînés par l'expansion dans de nouvelles régions et de nouveaux marchés.

L'ouverture de magasins dans des marchés où nous avons déjà des magasins pourrait provoquer une réduction de nos produits des activités ordinaires tirés de ces derniers.

L'ouverture réussie de nouveaux magasins peut également dépendre de notre capacité à augmenter la notoriété de la marque grâce au lancement et à l'exécution de nos stratégies marketing. Les magasins ouverts récemment pourraient ne pas répondre aux attentes de notre clientèle ou être aussi bien reçus que nos magasins existants ni générer des produits des activités ordinaires ou des niveaux de rentabilité comparables à ceux de nos magasins existants, ou ne pas y parvenir dans les délais prévus. Si les produits des activités ordinaires ou la rentabilité de nos magasins n'atteignent pas des niveaux acceptables ou ne se maintiennent pas à de tels niveaux, cela pourrait nuire à notre entreprise, et la fermeture ou le déménagement de magasins pourraient nous coûter cher. En outre, nos plans d'expansion actuels ne sont que des estimations, si bien que le nombre réel de magasins que nous ouvrirons, le calendrier d'ouverture et le nombre réel d'emplacements qui conviennent à nos nouveaux magasins pourraient différer considérablement des estimations. Si nous n'arrivons pas à ouvrir ou à exploiter avec succès de nouveaux magasins et à mettre en œuvre nos plans de croissance, le cours de nos Actions à droit de vote subalterne pourrait baisser.

Notre expérience opérationnelle limitée et la notoriété limitée de notre marque hors de l'Amérique du Nord pourraient freiner nos efforts d'expansion, nous exposer à des risques supplémentaires et nuire à notre entreprise et à notre croissance.

Notre croissance future à long terme est en partie tributaire de nos initiatives d'expansion hors de l'Amérique du Nord, notamment au Royaume-Uni. Nos activités actuelles se déroulent au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni. Au 31 janvier 2026, nous exploitions 173 magasins au Canada et 134 magasins aux États-Unis. Par conséquent, notre clientèle et notre expérience d'exploitation hors de l'Amérique du Nord sont limitées. Considérant notre expérience limitée des cadres réglementaires et des usages du marché hors de l'Amérique du Nord, nous ne pouvons pas garantir que nous réussirons à pénétrer un marché hors de l'Amérique du Nord, ou à y exercer nos activités. Nous nous attendons à ce que nos initiatives d'expansion futures hors de l'Amérique du Nord, y compris

au Royaume-Uni, soient jalonnées de nombreux obstacles auxquels nous ne nous heurtons pas en Amérique du Nord, notamment les différences culturelles et linguistiques, les différences dans les cadres réglementaires et les usages du marché et la difficulté de suivre l'évolution du marché, du commerce, des techniques et des préférences de la clientèle à l'étranger. Notre expansion dans de nouveaux marchés pourrait aussi être limitée par le peu de notoriété de nos marques. Notre incapacité éventuelle à développer de nouveaux marchés hors de l'Amérique du Nord (par cybercommerce ou autrement) pourrait nuire à notre entreprise et à nos résultats d'exploitation.

Rien ne garantit que nous parviendrons à gérer et à faire croître avec succès notre cybercommerce, comme prévu, et l'omission de ce faire pourrait avoir une incidence néfaste sur le cours de nos Actions à droit de vote subalterne.

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

La facilité d'utilisation de notre plateforme de magasinage en ligne et de nos applications mobiles et l'expérience client qu'elles procurent sont essentielles au succès et à la croissance de notre cybercommerce. En outre, le cybercommerce est un circuit à évolution rapide et beaucoup de nos concurrents mettent continuellement à niveau leur cybercommerce afin de suivre l'évolution des préférences du consommateur. Une panne prolongée de notre cybercommerce ou notre incapacité éventuelle à proposer un service en ligne attrayant, efficace, fiable et convivial qui offre une large gamme de produits et des options de livraison rapide et qui est toujours conforme aux attentes en constante évolution de la clientèle pourrait nous placer dans une position concurrentielle désavantageuse, diminuer nos produits des activités ordinaires ou nuire à notre réputation auprès de la clientèle et avoir un effet défavorable important sur notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

Nos produits sont expédiés grâce à nos plateformes de cybercommerce vers trois pays, soit le Canada, les États-Unis et le Royaume-Uni. La croissance de notre cybercommerce dépend également de notre aptitude à mettre sur pied un service d'expédition internationale et à réussir à gérer les frais, les difficultés et les pressions concurrentielles engendrés par un tel service. Le détournement des ventes de nos magasins, la difficulté à recréer dans des circuits directs l'expérience vécue en magasin et la responsabilité liée au contenu en ligne font également partie des risques particuliers liés à notre cybercommerce. Notre incapacité éventuelle à faire croître ou à mettre à niveau notre cybercommerce au même rythme que nos concurrents, à mettre sur pied et à gérer un service d'expédition internationale et à réagir efficacement aux risques liés au cybercommerce pourrait avoir des répercussions négatives sur nos résultats financiers et la croissance de notre cybercommerce, ce qui pourrait faire baisser le cours de nos Actions à droit de vote subalterne.

Les pays vers lesquels nous expédions actuellement nos produits achetés en ligne, et les nouveaux pays vers lesquels nous pourrions expédier nos produits dans l'avenir, pourraient imposer des lois qui diffèrent de celles que nous connaissons et qui évoluent constamment en ce qui concerne l'exploitation et la mise en marché de sites Web de cybercommerce, ainsi que la collecte, la conservation et l'utilisation de renseignements sur la clientèle qui utilise ces sites Web. Nous pourrions devoir engager des frais supplémentaires et franchir divers obstacles opérationnels afin de nous conformer à ces lois, et ces différences entre les lois pourraient nous obliger à exercer nos activités différemment d'un territoire à l'autre. Si tel est le cas, nous pourrions devoir payer des frais supplémentaires, ce qui pourrait avoir une incidence néfaste sur notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

Si nous décidions de procéder à l'expansion de nos gammes de produits, nos plans pourraient ne pas être fructueux, et leur mise en œuvre pourrait détourner nos ressources opérationnelles, de gestion et administratives, ce qui pourrait nuire à notre position concurrentielle et réduire nos produits des activités ordinaires et notre rentabilité.

Si nous décidions, en plus d'étendre notre présence géographique, de faire croître notre entreprise en élargissant nos gammes de produits, nous pourrions nous heurter aux risques qui suivent :

- si nos gammes de produits élargies ne maintiennent pas ni ne rehaussent notre image de marque et notre réputation, notre image de marque pourrait être ternie et nos ventes pourraient diminuer;

- l'exécution de ces plans pourrait détourner l'attention de la direction d'autres aspects de notre entreprise et grever nos ressources de gestion, opérationnelles et financières, en plus de peser sur nos systèmes informatiques;
- l'intégration de nouvelles matières ou caractéristiques à nos produits pourrait ne pas être bien reçue par notre clientèle ou celles-ci pourraient être considérées comme de qualité inférieure à celles de produits similaires de nos concurrents.

La conjoncture de l'économie et de la concurrence, les changements dans les habitudes de consommation et l'évolution des préférences et des styles des consommateurs pourraient nuire à notre aptitude à exécuter ces plans avec succès. Les plans pourraient être abandonnés, pourraient coûter plus cher que prévu et pourraient détourner les ressources d'autres secteurs de notre entreprise, toutes ces situations pouvant avoir une incidence néfaste sur notre position concurrentielle et réduire nos produits des activités ordinaires et notre rentabilité.

Nos programmes de marketing, nos initiatives en cybercommerce et la collecte, l'utilisation et la communication de renseignements transactionnels et personnels concernant notre clientèle sont régis par une législation et des tendances en matière d'application de la loi au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni et par les modifications apportées à cette législation et à ces tendances en constante évolution. Notre omission volontaire ou involontaire de respecter la législation existante ou future pourrait nuire considérablement à notre entreprise et à nos résultats d'exploitation.

Nous recueillons, traitons, communiquons, conservons et utilisons autrement des données, comme des renseignements personnels, qui sont notamment mises à notre disposition dans le cadre d'activités en ligne et d'autres interactions commerciales avec notre clientèle. Nos programmes actuels et futurs de marketing pourraient dépendre de notre capacité de recueillir, de conserver, de communiquer et d'utiliser autrement ces renseignements, capacité qui est assujettie à des lignes directrices législatives, jurisprudentielles et réglementaires en évolution et de plus en plus exigeantes émanant d'organismes du monde entier. Au Canada et aux États-Unis, bon nombre de provinces et d'États ont adopté des lois visant à protéger les renseignements personnels, et les organisations du secteur privé qui exercent des activités au Canada et aux États-Unis sont assujetties à une ou plusieurs lois fédérales, étatiques ou provinciales sur la protection de la vie privée, ce qui peut comprendre la loi fédérale intitulée *Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques*, des lois provinciales essentiellement semblables à celle-ci en matière de protection de la vie privée et/ou des lois étatiques relatives à la protection de la vie privée, notamment la loi de la Californie intitulée *California Consumer Privacy Act*. Au Royaume-Uni, nous sommes assujettis au règlement du Royaume-Uni intitulé *General Data Protection Regulation* et à la loi du Royaume-Uni intitulée *Data Protection Act 2018*, qui prévoient des exigences rigoureuses en matière de traitement des données personnelles, notamment en ce qui concerne les fins légitimes justifiant le traitement, les droits dont disposent les personnes concernées par les données, les analyses d'impact relatives à la protection des données et les restrictions sur les transferts transfrontaliers de données. En outre, nos activités reposent sur des services fondés sur l'infonuagique, ce qui exige des transferts transfrontaliers de renseignements personnels. Ces transferts transfrontaliers sont assujettis à des normes d'« adéquation » complexes et évolutives ainsi qu'à des exigences particulières. Par exemple, nous pourrions être tenus d'effectuer des analyses d'impact relatives aux transferts, ce qui pourrait augmenter la complexité de nos activités, limiter notre choix de fournisseurs et engager notre responsabilité si nos prestataires de services indépendants ne maintiennent pas des niveaux de protection similaires dans leurs pays.

Les lois sur la protection des renseignements et de la vie privée mentionnées au paragraphe précédent assujettissent les sociétés à de nouvelles obligations de gouvernance relatives aux données, y compris la mise en place de mesures de sécurité adéquates pour protéger la confidentialité, l'intégrité et la mise à disposition de renseignements personnels et accordant aux personnes concernées, selon le territoire, le droit de consulter les données qui les concernent, de les faire corriger ou de les faire supprimer. L'omission d'observer la réglementation relative à la protection des données pourrait se traduire par l'imposition de pénalités considérables. Les sociétés doivent également faire face à un nombre grandissant d'actions collectives intentées par des groupes de consommateurs qui allèguent que les renseignements personnels les concernant ont été perdus ou utilisés à mauvais escient. À mesure que nous intégrons l'intelligence artificielle et les technologies de prise de décision automatisée à nos plateformes de commerce électronique et de marketing, notamment pour établir le profil de la clientèle et diffuser de la publicité personnalisée, nous sommes de plus en plus assujettis aux nouvelles réglementations qui portent particulièrement sur l'IA. Ces exigences commandent une gouvernance rigoureuse des données, des analyses d'impact et une communication claire des renseignements aux consommateurs. Tout manquement à la gestion des

risques liés à l'IA, y compris la discrimination potentielle ou l'utilisation involontaire de données personnelles dans l'entraînement des modèles, pourrait entraîner un examen réglementaire, des amendes importantes et des atteintes considérables à la réputation. Voir la rubrique « Facteurs de risque – *Les avancées de l'intelligence artificielle et l'intégration de celle-ci dans nos activités pourraient comporter des risques et soulever des enjeux pour notre entreprise* ».

Bien que nous nous efforcions de respecter toutes les législations applicables et les autres obligations liées à la protection de la vie privée et des renseignements, il se peut que ces obligations ne soient pas cohérentes d'un territoire à l'autre. Elles pourraient en fait entrer en conflit avec d'autres règles, ou, par inadvertance, ne pas être reflétées dans nos pratiques, le comportement de nos employés ou nos contrats avec nos partenaires commerciaux. Nous dépendons de fournisseurs de services indépendants et de plateformes fondées sur l'infonuagique pour le stockage et le traitement des données de notre clientèle. Une fuite de données ou un cas de non-conformité survenant chez l'un de ces tiers pourrait nous exposer à des responsabilités importantes et nuire gravement à notre réputation, même si nous disposons de notre propre programme de sécurité interne. Au Royaume-Uni, nous sommes également assujettis à la surveillance de l'Information Commissioner's Office (« **ICO** »), qui dispose de vastes pouvoirs d'application de la loi, notamment la capacité de mener des audits, de donner des avis de conformité et d'imposer des amendes importantes. Si tel était le cas, notre réputation pourrait être ternie et nous pourrions être visés par des procédures ou des actions intentées par des organismes d'État, des autorités de réglementation, comme l'ICO, ou des particuliers, y compris par un groupe de demandeurs dans le cas d'une action collective. Une telle procédure ou une telle action pourrait porter atteinte à notre réputation, nous forcer à engager des sommes importantes pour défendre nos pratiques, détourner l'attention des membres de notre direction ou avoir par ailleurs un effet défavorable sur notre entreprise.

Nos sites Web contiennent des politiques et des pratiques de confidentialité concernant la collecte, l'utilisation et la communication de renseignements personnels. Tout manquement de notre part à nos politiques de confidentialité affichées ou aux lois et règlements sur la protection de la vie privée pourrait nous exposer à des poursuites susceptibles de nuire à notre entreprise. Certaines de nos pratiques de marketing sont fondées sur l'envoi de messages électroniques commerciaux, dont des courriels, afin de communiquer avec notre clientèle. Au Royaume-Uni, ces communications sont également assujetties au règlement du Royaume-Uni intitulé *Privacy and Electronic Communications Regulations 2003* (« **PECR** »), qui prévoit des exigences additionnelles en matière de consentement pour les communications de marketing direct. Nous pourrions être exposés à des risques si notre utilisation de messages électroniques commerciaux était jugée illégale et non conforme à la réglementation, notamment le PECR au Royaume-Uni. Si les lois sur l'information et la protection de la vie privée et les lois antipourriel étaient modifiées, il pourrait nous en coûter plus cher pour les respecter. Si les lois internationales, fédérales, provinciales, étatiques ou nationales régissant l'information et la protection des renseignements personnels, les lois antipourriel et la réglementation sur les communications électroniques devenaient plus sévères, nos frais de conformité pourraient augmenter, notre capacité à capter efficacement de la clientèle par le marketing personnalisé pourrait diminuer, nos investissements dans notre plateforme de cybercommerce pourraient ne pas rapporter autant que prévu, nos occasions de croissance pourraient être limitées par nos obligations de conformité et nous pourrions être davantage exposés à des poursuites ou à une atteinte à notre réputation en cas d'atteinte à la sécurité.

Les avancées de l'intelligence artificielle et l'intégration de celle-ci dans nos activités pourraient comporter des risques et soulever des enjeux pour notre entreprise.

Nos partenaires et nous intégrons à l'occasion des solutions fondées sur l'intelligence artificielle, ou IA, à notre entreprise et à nos activités. Notre incapacité à suivre le rythme des avancées des technologies d'IA ou à les intégrer avec succès dans nos activités pourrait nuire à notre avantage concurrentiel ou avoir un effet défavorable sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Nos concurrents ou d'autres tiers pourraient parvenir à intégrer l'IA dans leurs produits et leurs activités plus rapidement et avec plus de succès que nous, ce qui pourrait nuire à notre compétitivité et avoir un effet défavorable sur notre entreprise et nos résultats d'exploitation. L'IA peut également réduire les barrières à l'entrée dans notre secteur, entraînant ainsi une augmentation de la concurrence. La concurrence pour les talents spécialisés en IA peut augmenter les coûts ou limiter notre capacité à mettre en œuvre les initiatives en IA comme prévu.

De plus, le déploiement de technologies d'IA et le recours à celles-ci augmentent le risque que des failles dans les algorithmes, les processus ou les données entraînent des décisions ou des résultats inexacts, biaisés ou présentant d'autres lacunes. Si le contenu, les recommandations ou les analyses dont la production est assistée par

des applications d'IA sont effectivement ou prétendument déficients ou inexacts, notre responsabilité pourrait être engagée ou notre situation financière ou notre réputation pourraient en pâtir. Nous pourrions également faire face à une augmentation des frais associés aux interruptions des activités résultant d'erreurs ou de défaillances des systèmes d'IA.

L'utilisation d'applications d'IA peut entraîner des incidents liés à la cybersécurité ou à la protection de la vie privée, notamment en cas d'utilisation non autorisée ou à mauvais escient des outils d'IA par des employés ou des tiers. Des pirates informatiques expérimentés ou des acteurs malveillants pourraient utiliser l'IA pour usurper l'identité de notre personnel, contrefaire notre propriété intellectuelle, présenter faussement nos produits ou exercer d'autres activités nuisibles pouvant causer des préjudices opérationnels ou financiers ou nuire à notre réputation.

En outre, le recours à l'IA pourrait présenter de nouveaux enjeux éthiques, juridiques et sociaux. Les outils d'IA peuvent augmenter les risques liés à l'atteinte aux droits de propriété intellectuelle de tiers ou s'appuyer sur des ensembles de données qui comportent du contenu assujéti à des licences, à des droits d'auteur, à des marques de commerce, à des brevets ou à d'autres protections de la propriété intellectuelle, ce qui pourrait nuire à notre réputation ou nous exposer à des litiges ou à des amendes ou à des pénalités prévues par la réglementation. Toute mesure législative ou réglementaire future visant à limiter ou à restreindre d'une quelconque manière le recours aux technologies d'IA pourrait nuire à notre capacité de les utiliser, ce qui pourrait avoir des effets défavorables sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Rien ne garantit que nous parviendrons à adopter et à mettre en œuvre des mesures appropriées en matière de gouvernance, de gestion des risques ou de contrôle pour ce qui est de l'IA, ou à suivre l'évolution de la réglementation concernant l'IA.

Beaucoup de nos fonctions d'entreprise sont centralisées au sein de notre siège social. Toute perturbation de nos activités à notre siège pourrait avoir un effet défavorable sur notre entreprise.

Notre siège social est situé à Montréal, au Québec. Nous avons centralisé un grand nombre de fonctions d'entreprise à cet endroit, notamment la conception de produits et de nos magasins, le service à la clientèle, le marketing et la gestion des activités de détail. La plupart de nos membres de la haute direction se trouvent à notre siège social. Si nous devions fermer notre siège social pour quelque raison que ce soit, notamment un incendie, un tremblement de terre ou une autre catastrophe naturelle ou encore des troubles civils, nos équipes de gestion et d'exploitation auraient à déménager, ce qui perturberait considérablement notre entreprise et nos activités, et nous coûterait cher. En cas de perturbation ou de sinistre subi par notre bureau administratif, l'absence de plan de reprise après sinistre, de continuité des affaires et de conservation des documents pourrait rendre impossible le rétablissement de nos systèmes, activités et données essentiels ou leur rétablissement en temps voulu, ce qui pourrait avoir une incidence néfaste sur nos activités commerciales.

Les tentatives de syndicalisation de notre personnel pourraient avoir une incidence néfaste sur notre entreprise.

Aucun membre de notre personnel n'est actuellement visé par une convention collective. À mesure que nous poursuivons notre croissance et pénétrons divers marchés, les syndicats pourraient tenter d'organiser la syndicalisation d'une partie ou de la totalité de notre personnel dans certains magasins, dans nos centres de distribution ou dans certaines régions. De telles tentatives de syndicalisation pourraient détourner de leurs tâches les dirigeants et le personnel, ce qui pourrait avoir des répercussions financières négatives sur des magasins donnés ou sur notre entreprise dans son ensemble.

Le maintien d'un environnement de travail productif et efficace et, en cas de syndicalisation, la négociation fructueuse d'une convention collective ne sont pas garantis. Des arrêts ou des interruptions de travail prolongés comme des grèves ou des lockouts pourraient avoir un effet défavorable important sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Nous confions la quasi-totalité de nos expéditions de marchandises à des transporteurs indépendants, et nous faisons appel à un tiers indépendant pour nos besoins en matière d'entreposage aux États-Unis.

Nous confions actuellement à des transporteurs indépendants la quasi-totalité de nos expéditions de marchandises aux États-Unis, au Canada et au Royaume-Uni, notamment les expéditions vers nos centres de distribution, tous nos magasins et toute notre cyberclientèle. Le recours à des services de livraison externes comporte certains risques, notamment l'augmentation des prix du carburant, susceptible d'entraîner une augmentation de nos frais d'expédition (fret et livraison), les conflits de travail, une météo défavorable et des retards de livraison. Tout

changement de transporteur nous exposerait à des difficultés logistiques qui pourraient avoir une incidence néfaste sur les livraisons et pourrait nous occasionner des frais et nous obliger à engager des ressources. En outre, nous pourrions être incapables d'obtenir des conditions aussi favorables que celles consenties par nos transporteurs indépendants actuels, ce qui pourrait également entraîner une augmentation des frais. Par ailleurs, nous avons recours à diverses formes de transport pour expédier nos produits vers des marchés internationaux et pour recevoir des matières premières en provenance de tels marchés, notamment le transport aérien, routier, ferroviaire et maritime. Tout comme les autres sociétés qui utilisent le transport aérien, routier, ferroviaire et maritime, ou tout autre moyen de transport pour les besoins de la distribution, les grèves éventuelles de certains groupes opérationnels de travailleurs du secteur des transports pourraient perturber notre système de distribution, et représentent donc un risque permanent pour notre entreprise. Toute grève prolongée pourrait bouleverser profondément notre système de distribution. Si nos transporteurs indépendants ne livrent pas notre marchandise en temps voulu, notre capacité à optimiser les gammes de marchandises, le niveau de service à la clientèle, la réputation de la marque et les résultats d'exploitation pourraient en souffrir.

Pendant que nous finalisons les arrangements avec un tiers indépendant pour qu'il nous fournisse des services d'entreposage et de distribution aux États-Unis, notre système logistique pourrait subir des perturbations ou des retards à l'étape de la migration des stocks, des systèmes et des technologies. De plus, si le tiers ne fournit pas les services prévus dans la convention d'entreposage, ou si des facteurs externes font en sorte que ces services ne peuvent pas être rendus, cela pourrait nuire à notre capacité à livrer nos produits à nos emplacements physiques aux États-Unis et à notre cyberclientèle dans ce pays. Bien que nous puissions toujours nous rabattre sur notre installation canadienne pour servir cette clientèle, une telle perturbation des services pourrait avoir des répercussions sur nos stocks aux États-Unis et avoir une incidence défavorable importante sur nos ventes et nos résultats financiers.

L'augmentation du coût pour nos fournisseurs des matières premières ou d'autres intrants utilisés dans la production, de la fabrication et du transport de nos marchandises ou la hausse des taxes et des droits à l'importation pourraient faire augmenter notre coût des marchandises vendues et avoir un effet défavorable sur nos résultats d'exploitation.

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

Nos produits des activités ordinaires et nos achats de stocks fluctuent selon les saisons, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur notre entreprise et notre situation financière.

Notre entreprise est exploitée en mode saisonnier, une proportion plus élevée de nos produits des activités ordinaires et du résultat d'exploitation étant réalisée aux troisième et quatrième trimestres de l'exercice, qui coïncident avec les périodes de magasinage que sont la rentrée des classes et les fêtes de fin d'année. Les pressions sur le fonds de roulement augmentent avant le déploiement des collections, en raison du lancement des collections saisonnières et de l'acquisition de nouveaux stocks. Nous réglons nos besoins de fonds de roulement au moyen des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation et de nos facilités de crédit, au besoin. Cette saisonnalité de nos produits des activités ordinaires, des flux de trésorerie et des dépenses pourrait influencer la comparabilité de nos résultats d'exploitation et pourrait avoir une incidence néfaste sur notre entreprise et notre situation financière.

Les variations saisonnières ou cycliques de notre entreprise pourraient s'accroître dans l'avenir et nuire à nos résultats d'exploitation futurs.

Nos résultats d'exploitation trimestriels pourraient aussi fluctuer considérablement en raison de divers autres facteurs, notamment le moment de l'ouverture de nouveaux magasins, les produits des activités ordinaires et les profits générés par les nouveaux magasins, l'augmentation ou la diminution des ventes des magasins comparables, la modification de notre gamme de produits, le moment du lancement de nouvelles publicités, de nouvelles marques et de nouveaux produits, ainsi que les bouleversements des calendriers de fêtes observées.

En raison de ces fluctuations saisonnières et trimestrielles, nous sommes d'avis que la comparaison de nos résultats d'exploitation entre les trimestres d'un même exercice n'est pas nécessairement significative et que l'on ne peut pas considérer une telle comparaison comme un indicateur de notre performance future.

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

Nous pourrions être incapables de continuer à faire augmenter nos produits des activités ordinaires ou d'atteindre d'autres objectifs financiers, ce qui pourrait entraîner la baisse du cours de nos Actions à droit de vote subalterne.

Notre succès dépend, entre autres, de notre aptitude à améliorer les ventes des magasins comparables et à atteindre les produits des activités ordinaires et les autres objectifs financiers fixés pour nos magasins et notre cybercommerce. Divers facteurs influent sur les niveaux du chiffre d'affaires, notamment la concurrence, les tendances et préférences des consommateurs, la conjoncture économique en général, la situation du commerce de détail, les catastrophes naturelles et autres désastres, l'incidence des changements climatiques, les épidémies, notre capacité à obtenir et à distribuer efficacement les produits, le renouvellement des marques et de la gamme de produits, le calendrier de lancement de nouveaux produits et les événements promotionnels, le succès des programmes de marketing, les ventes des périodes antérieures, la freinte de stock, le calendrier et le montant des démarques, les conditions météorologiques et les changements de locataires dans les centres commerciaux et les autres emplacements où sont situés nos magasins. Ces facteurs peuvent faire en sorte que le chiffre d'affaires d'une période donnée diffère nettement de celui des périodes antérieures et des attentes. Le chiffre d'affaires et d'autres résultats financiers passés ne sont pas une indication des résultats futurs, et rien ne garantit que notre chiffre d'affaires ne diminuera pas. Nous avons fait et avons l'intention de continuer de faire d'importantes dépenses d'investissement afin d'augmenter la croissance des ventes des magasins comparables en accordant la priorité à nos marques et à l'innovation des produits et en optimisant l'agencement des magasins, ainsi que l'offre et la présentation de marchandises et de produits. L'incapacité éventuelle de poursuivre la croissance des ventes des magasins comparables ou d'atteindre d'autres cibles ou prévisions financières pourrait avoir un effet défavorable sur nos produits des activités ordinaires et provoquer la baisse du cours de nos Actions à droit de vote subalterne.

L'incapacité éventuelle de diminuer nos frais d'exploitation rapidement à la suite de changements dans notre entreprise pourrait avoir un effet défavorable sur nos résultats d'exploitation.

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

L'incapacité à maintenir un système efficace de contrôle interne à l'égard de l'information financière pourrait nuire à notre performance financière et à notre capacité de mobiliser des capitaux.

Nous sommes tenus d'établir et de maintenir un contrôle interne suffisant à l'égard de l'information financière. Ce contrôle vise à fournir la garantie raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers que nous publions ont été établis conformément aux Normes comptables IFRS. En raison de limites inhérentes, tout contrôle, aussi bien conçu et mis en œuvre soit-il, ne peut offrir qu'une garantie raisonnable quant à l'atteinte des objectifs de contrôle visés et peut ne pas permettre de prévenir ou de détecter les déclarations inexactes. La direction est également tenue de faire preuve de discernement dans l'évaluation des contrôles et des procédures. En outre, les projections sur l'évaluation de l'efficacité sont assujetties au risque que les contrôles deviennent inadéquats en raison d'une évolution de la situation ainsi qu'au risque d'une détérioration du respect des politiques ou des procédures. L'omission éventuelle de prévenir ou de détecter les erreurs et les déclarations inexactes pourrait entraîner la diminution du cours de nos Actions à droit de vote subalterne et compromettre notre capacité à mobiliser des capitaux dans l'avenir.

Si notre direction ne peut pas attester l'efficacité de nos contrôles internes ou si des lacunes importantes sont relevées dans nos contrôles internes, nous pourrions faire l'objet d'une enquête des autorités de réglementation et perdre la confiance du public, ce qui pourrait nuire à notre entreprise et faire baisser le cours de nos Actions à droit de vote subalterne. De plus, si notre personnel, nos procédures ou nos contrôles financiers et administratifs laissent à désirer, nous pourrions être incapables de présenter adéquatement nos résultats financiers en temps opportun. Si un contrôle existant ne peut pas être effectué, la direction pourrait devoir trouver d'autres contrôles, conçus de manière appropriée, afin de remplacer ce contrôle, ce qui pourrait détourner des ressources de la direction. Tout ce qui est mentionné précédemment pourrait entraîner une baisse du cours de nos Actions à droit de vote subalterne et nuire à notre capacité de mobiliser des capitaux.

L'incapacité de présenter avec précision nos résultats financiers en temps opportun pourrait également compromettre le maintien de notre inscription à la cote de la TSX ou de toute autre bourse à la cote de laquelle nos Actions à droit de vote subalterne pourraient être inscrites. La radiation de nos Actions à droit de vote subalterne de la cote d'une bourse réduirait la liquidité du marché pour nos Actions à droit de vote subalterne, ce qui ferait baisser le cours de nos Actions à droit de vote subalterne et le rendrait plus volatil.

Il existe des limites inhérentes à tout cadre de contrôle, car les contrôles peuvent être contournés par des personnes (intentionnellement ou non), par la collusion de deux ou plusieurs personnes, par le contournement des contrôles par la direction, par des erreurs de jugement et par des défaillances résultant d'erreurs humaines. Aucun système ou contrôle ne permet de garantir absolument que les fraudes, les erreurs, les contournements des contrôles ou les omissions dans les déclarations soient prévenus ou détectés. Ces fraudes, erreurs, contournements des contrôles ou omissions dans les déclarations pourraient entraîner une inexactitude importante dans les renseignements financiers ou les autres mesures communiqués par la Société. De plus, toute projection sur l'évaluation de l'efficacité des contrôles comporte le risque que les contrôles deviennent inadéquats en raison d'une évolution de la situation ou d'une détérioration du respect des politiques ou des procédures. Des contrôles inadéquats pourraient également entraîner la prise de mauvaises décisions fondées sur des renseignements internes inexacts.

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

Nous sommes d'avis que nos marques de commerce sont à l'origine du succès de nos magasins, de notre cybercommerce, de notre image de marque et de la loyauté des consommateurs. Nous exerçons nos activités principalement sous les marques Dynamite et Garage et comptons sur l'enregistrement des marques de commerce et sur les règles de common law applicables aux marques de commerce et aux droits d'auteur pour protéger le caractère distinctif de nos marques. Nous avons enregistré les marques de commerce qui, selon nous, sont importantes pour notre entreprise au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni ainsi que dans certains autres pays européens et nous pourrions procéder à d'autres enregistrements dans l'avenir. À la suite du retrait du Royaume-Uni de l'Union européenne, les enregistrements de marques de commerce dans l'UE n'assurent plus de protection au Royaume-Uni, et il est nécessaire de procéder à des enregistrements distincts au Royaume-Uni pour maintenir la protection dans ce pays. Nous poursuivons nos démarches afin d'enregistrer nos marques de commerce dans d'autres territoires, même si, dans certains cas, nous avons fait l'objet de procédures d'opposition ou avons découvert des conflits avec des marques de commerce déjà enregistrées. Les lois de certains pays pourraient ne pas protéger

nos droits de propriété intellectuelle dans la même mesure que les lois du Canada, des États-Unis ou du Royaume-Uni. Nous n'avons connaissance d'aucune violation ou contestation importante de notre droit d'utiliser nos noms commerciaux ou marques de commerce au Canada, aux États-Unis ou au Royaume-Uni. Néanmoins, nous ne pouvons pas garantir que les enregistrements auxquels nous avons procédé empêcheront des tiers de copier notre nom ou nos marques exclusives ou d'usurper nos autres droits de propriété intellectuelle en Amérique du Nord, au Royaume-Uni ou ailleurs. Une imitation qui dégrade notre image de marque, en y associant une qualité moindre ou en lui attribuant une connotation négative, pourrait avoir un effet défavorable sur notre entreprise, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation. De même, l'utilisation de nos marques ou de nos marques de commerce ou une publicité ou des événements négatifs associés à nos marques ou à nos marques de commerce dans des territoires où nos droits de propriété intellectuelle ne sont pas protégés pourraient nuire à notre image et à notre réputation en Amérique du Nord, au Royaume-Uni et ailleurs. Si nous ne réussissons pas à faire respecter ou à conserver nos droits de propriété intellectuelle, nous pourrions être incapables de tirer parti de nos efforts visant à préserver la valeur de notre marque ou à la faire augmenter dans de nouveaux marchés.

Nous ne sommes pas actuellement titulaires de brevets ou de droits de propriété intellectuelle exclusifs sur des tissus ou des procédés utilisés pour fabriquer nos produits. Ce sont nos fournisseurs et nos fabricants qui sont titulaires de tels droits de propriété intellectuelle et qui les contrôlent, lesquels droits ne nous sont généralement pas exclusifs. Nous ne cherchons généralement pas à breveter le design de nos marchandises compte tenu du temps, des frais et du degré de caractère distinctif nécessaires à cette fin. La protection des droits de propriété intellectuelle sur nos marchandises est par conséquent limitée. Aussi, nos concurrents actuels et futurs pourraient être en mesure de fabriquer et de vendre des marchandises dont les tissus, les caractéristiques et le style sont similaires aux nôtres. Comme certains de nos concurrents disposent de moyens supérieurs aux nôtres, notamment sur le plan des finances, de la distribution et du marketing, ils pourraient être capables de fabriquer et de vendre des produits fondés sur nos styles, nos tissus et nos procédés de fabrication à des prix inférieurs. Si nos concurrents vendent des marchandises semblables aux nôtres à des prix inférieurs, la confusion pourrait s'installer chez notre clientèle ou nous pourrions perdre notre part de marché, et nos produits des activités ordinaires et nos résultats d'exploitation pourraient en souffrir.

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

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

Nos activités commerciales pourraient avoir des répercussions négatives sur les droits des personnes liées à notre entreprise.

Nous reconnaissons que nos activités commerciales pourraient avoir des répercussions directes et indirectes sur les gens qui participent à la chaîne de valeur. Avec un effectif d'environ 7 200 personnes au 31 mars 2026, un réseau mondial de fournisseurs indépendants dotés de leurs propres employés et une présence dans de nombreuses collectivités tout au long de la chaîne de valeur, notre entreprise peut avoir un impact sur bon nombre de personnes. Nous nous sommes engagés à respecter et à faire valoir les droits de la personne à toutes les étapes de notre chaîne de valeur, en nous efforçant de faire des affaires de manière responsable. Nous reconnaissons qu'il existe un risque d'esclavage moderne, y compris la traite de personnes, le travail forcé et le travail des enfants, dans toutes nos chaînes d'approvisionnement mondiales, de sorte que l'atténuation et la gestion des risques liés aux droits de la personne sont au cœur du succès de notre entreprise. La violation potentielle ou perçue des droits de toute personne participant à notre chaîne de valeur pourrait avoir une incidence néfaste sur notre réputation, le maintien en poste de notre personnel, notre entreprise et nos résultats financiers.

Nous sommes exposés aux répercussions opérationnelles et commerciales des changements climatiques.

À mesure que s'accroissent les changements climatiques, leur incidence sur les entreprises et leur chaîne d'approvisionnement s'étend et devient de plus en plus imprévisible. Les impacts financiers et opérationnels à court et à long terme sont incertains. Les effets physiques des changements climatiques, qui engendrent de plus en plus de phénomènes météorologiques volatils comme les inondations, les ouragans, la hausse du niveau de la mer et la diminution de la disponibilité d'eau douce, pourraient influencer sur les activités et les chaînes d'approvisionnement dans le secteur de la fabrication textile ainsi que sur les activités logistiques, de distribution et de commerce de détail partout dans le monde. Ces événements pourraient aussi réduire la disponibilité et la qualité des tissus et des autres matières premières entrant dans la fabrication de notre marchandise, ce qui pourrait retarder notre réponse à la demande de consommation et aboutir éventuellement à la diminution de la clientèle et de nos produits des activités ordinaires, ou nos frais pour répondre à la demande pourraient augmenter et nous pourrions être incapables de transférer la totalité ou une partie des frais accrus à notre clientèle, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur nos marges brutes et nos résultats d'exploitation. L'aptitude de nos fournisseurs à trouver des matières premières pourrait subir les contrecoups de phénomènes météorologiques graves qui détruisent les récoltes de matières premières, comme le coton, ou qui limitent considérablement le traitement de matières premières en raison de sécheresses qui raréfient l'eau dans les régions où nos matières premières sont traitées.

La multiplication des phénomènes météorologiques saisonniers violents et imprévisibles pourrait écourter, prolonger ou éliminer les saisons mode et bouleverser le calendrier du commerce de détail et les prévisions des achats de la clientèle. Nos magasins, nos bureaux administratifs et nos centres de distribution, ainsi que les activités de nos fournisseurs et de nos fabricants sont sensibles aux perturbations créées par les phénomènes météorologiques extrêmes qui pourraient endommager fortement ou détruire un ou plusieurs de nos magasins, nos bureaux administratifs et nos centres de distribution situés dans les régions touchées, ce qui perturberait nos activités commerciales.

Les risques liés à la transition nécessitée par les changements climatiques s'amplifient dans plusieurs pays, les organismes publics adoptant de nouvelles lois et de nouveaux règlements pour réduire ou atténuer les impacts potentiels des changements climatiques. Si nos fournisseurs, nos fabricants ou nous-mêmes sommes tenus de respecter ces lois et règlements, ou si nous décidons de prendre des mesures volontaires pour réduire ou atténuer notre apport aux changements climatiques, nous pourrions voir augmenter nos frais d'énergie, de production et de transport, le coût de nos matières premières, nos dépenses d'investissement ou les primes ou les franchises d'assurance. La différence entre les lois et les règlements des divers territoires pourrait aussi compliquer la situation et influencer sur les frais de conformité. L'évaluation de l'incidence potentielle de la législation, de la réglementation ou des normes sectorielles à venir en matière de changements climatiques, ainsi que la teneur des traités et des accords internationaux, est incertaine étant donné la large portée que pourraient avoir les modifications réglementaires.

Nous sommes assujettis à des législations et à des réglementations complexes et en évolution, qui pourraient nous exposer à des responsabilités et à des frais accrus ou avoir d'autres effets défavorables qui pourraient nuire à notre entreprise.

Nous sommes assujettis à bon nombre de législations et de réglementations, notamment en matière d'emploi, de protection du consommateur, de droits de la personne, de publicité, d'environnement, de douane, de taxes et d'impôts, et d'accessibilité, qui encadrent les détaillants en général ou régissent l'importation, l'étiquetage, la promotion, la distribution et la vente de marchandises (y compris les lois sur la sécurité des produits) et l'exploitation de magasins et d'autres installations dans les territoires où nos marchandises sont distribuées et vendues. Nous avons mis en place des mécanismes visant à garantir la conformité aux lois et aux règlements applicables, mais si ces mécanismes n'empêchaient pas notre direction, nos employés, nos fournisseurs, nos fabricants ou d'autres personnes de contrevenir aux lois et aux règlements applicables pour une raison quelconque, nous serions exposés à des mesures d'application ou à de lourdes pénalités ou réclamations, ou encore notre réputation risquerait d'être entachée, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur nos activités. En outre, même si nous surveillons l'évolution de la législation applicable, des modifications ou des innovations législatives ou réglementaires pourraient se produire à notre insu, ce qui augmenterait notre risque de contrevenir à la loi. Une nouvelle législation ou réglementation, de nouvelles exigences pour les sociétés ouvertes ou une nouvelle interprétation de la législation ou de la réglementation existantes pourraient entraîner une augmentation de nos frais de conformité et rendre les activités courantes plus coûteuses ou encore nous forcer à changer la façon dont nous exerçons nos activités. Il est souvent difficile pour nous de prévoir une modification éventuelle de la loi et de nous y préparer. Les mesures et les frais entraînés par une telle modification pourraient avoir une incidence importante sur notre entreprise. Des facteurs

politiques et économiques pourraient aussi occasionner des changements défavorables dans la législation commerciale et fiscale, ce qui pourrait faire augmenter notre passif d'impôt et de droits et avoir un effet défavorable important sur nos entreprises et nos résultats d'exploitation.

Nous affichons sur nos sites Web nos politiques et pratiques en matière de confidentialité, qui concernent la collecte, l'utilisation et la communication de renseignements personnels. Tout manquement de notre part à nos politiques de confidentialité affichées ou aux lois et aux règlements sur la protection de la vie privée pourrait nous exposer à des poursuites susceptibles de nuire à notre entreprise. Certaines de nos pratiques de marketing sont fondées sur l'envoi de messages électroniques commerciaux, dont des courriels, afin de communiquer avec notre clientèle. Nous pourrions être exposés à des risques si notre utilisation de courriels était jugée illégale. Si les lois sur la confidentialité des renseignements et le marketing étaient modifiées, il pourrait nous en coûter plus cher pour les respecter. Si les lois internationales, fédérales, provinciales ou étatiques régissant la confidentialité des renseignements et le marketing devenaient plus sévères, nos frais de conformité pourraient augmenter, notre capacité à capter efficacement de la clientèle par le marketing personnalisé pourrait diminuer, nos investissements dans notre plateforme de cybercommerce pourraient ne pas rapporter autant que prévu, nos occasions de croissance pourraient être limitées par nos obligations de conformité et nous pourrions être davantage exposés à des poursuites ou à une atteinte à notre réputation en cas d'atteinte à la sécurité.

Nous sommes assujettis à la *Loi de 2005 sur l'accessibilité pour les personnes handicapées de l'Ontario* (la « **LAPHO** »), à la loi des États-Unis intitulée *Americans with Disabilities Act* et à d'autres lois fédérales, étatiques et provinciales similaires qui accordent des droits aux personnes vivant avec un handicap dans le contexte, entre autres, de l'emploi et de l'aménagement des espaces publics. Nous pourrions dans l'avenir devoir réaménager nos magasins, par exemple en ajoutant des rampes d'accès ou en modifiant la conception de certaines caractéristiques architecturales, pour offrir des services ou des accommodements aux personnes vivant avec un handicap, ou encore devoir modifier nos cybercommerces en conformité avec cette législation. Les frais associés à ces modifications, ou les dommages-intérêts, honoraires juridiques et frais découlant d'actions intentées ou de réclamations présentées aux termes de la LAPHO ou de lois étatiques ou provinciales similaires, pourraient être élevés.

Nous sommes assujettis au *Code criminel* du Canada, à la *Loi sur la corruption d'agents publics étrangers* et à la loi des États-Unis intitulée *Foreign Corrupt Practices Act* ainsi qu'aux lois anticorruption des autres pays dans lesquels nous pourrions exercer nos activités. Nos employés, nos entrepreneurs et nos mandataires ainsi que les sociétés à qui nous impartissons certaines de nos activités commerciales pourraient prendre des mesures qui violent nos politiques ou ces lois. Une telle violation pourrait donner lieu à des sanctions ou à d'autres pénalités et avoir un effet défavorable sur notre réputation, notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Nous sommes assujettis à bon nombre de législations et de réglementations sur la sécurité des produits pour les consommateurs dans les territoires où nos marchandises sont vendues. Une violation de ces législations et réglementations dans les territoires où nous exerçons nos activités pourrait entraîner une responsabilité en vertu de celles-ci et des risques d'interruption de nos activités, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur notre réputation, notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Les lois qui régissent notre entreprise et nos activités évoluent sans cesse, plus particulièrement en ce qui concerne les plateformes de commerce électronique et multicanal, surtout que bon nombre de ces lois n'abordent pas les enjeux uniques soulevés par les plateformes en ligne et le cybercommerce. De nouvelles lois régissant les plateformes en ligne, les modifications qui pourraient être apportées aux lois existantes et l'interprétation courante par les organismes de réglementation et les tribunaux des lois qui imposent aux plateformes en ligne la responsabilité des gestes et des contenus de leurs clients pourraient donner lieu à une interprétation trop large ou qui réduit la portée des protections applicables, et créer pour notre entreprise une responsabilité, des frais ou de l'incertitude. Si des tiers avec qui nous travaillons violent les lois applicables, de telles violations pourraient nous occasionner d'autres responsabilités et nuire à notre entreprise. Ces violations pourraient aussi avoir une incidence néfaste sur notre réputation et nos marques, et ce, d'une manière qui pourrait nuire encore davantage à notre entreprise.

La réglementation concernant le développement durable et la gouvernance est en constante évolution et, parfois, les obligations prévues dans la réglementation et les politiques des autorités publiques sont contradictoires. La surveillance réglementaire à laquelle nous faisons face en ce qui a trait à nos pratiques en matière de développement durable et de gouvernance pourrait s'intensifier en raison des opinions divergentes favorables ou défavorables aux questions ESG de certaines parties prenantes. Si nous ne parvenons pas à bien cerner ces faits nouveaux et les attentes des autorités publiques, de la société, des investisseurs et des consommateurs concernant ces questions (qu'elles soient favorables ou défavorables), et à y répondre de manière adéquate, nous risquons de passer à côté

d'occasions d'affaires, de faire l'objet d'une plus grande surveillance, d'engager des frais imprévus ou d'entacher notre réputation ou celle de nos marques.

Des réclamations pourraient être présentées contre nous et donner lieu à des litiges susceptibles d'accaparer l'attention de notre direction et de la détourner de nos activités commerciales et entraîner des obligations importantes ou nuire considérablement à nos marques.

Notre entreprise dont les activités sont en expansion est de plus en plus exposée au risque de se faire poursuivre et de faire l'objet de réclamations. Un litige pourrait naître ou une réclamation pourrait être présentée dans le cours normal de nos activités, par exemple une réclamation d'un employé ou d'une cliente, un différend commercial, un différend entre propriétaire et locataire, un différend concernant la propriété intellectuelle, une allégation concernant des produits ou une poursuite pour préjudice corporel. De telles réclamations peuvent soulever des questions factuelles et juridiques complexes comportant des risques et des incertitudes, au point d'accaparer une bonne partie de l'attention de la direction. Même s'il ne s'agit pas d'une part importante de nos activités, nous vendons des produits de marques indépendantes. Certains de ces produits pourraient nous exposer à diverses réclamations, y compris des actions collectives visant des marchandises qui font l'objet d'un rappel ou des actions en responsabilité civile. Les litiges et autres réclamations nous visant pourraient donner lieu à des frais et à des obligations imprévus, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités et notre réputation.

Même si nous souscrivons une assurance responsabilité civile pour atténuer les réclamations éventuelles, nous ne pouvons pas être certains que notre garantie nous protégera contre les obligations réellement engagées ou que l'assurance continuera d'être disponible, ou qu'elle sera disponible à des conditions raisonnables d'un point de vue financier.

Nous sommes assujettis à de nombreux dangers et risques opérationnels qui peuvent perturber notre entreprise, dont certains pourraient ne pas être couverts par l'assurance, pas même en partie.

Nos activités sont assujetties à de nombreux dangers et risques opérationnels inhérents à notre entreprise, y compris les risques commerciaux généraux, les publicités mensongères ou trompeuses, les dommages causés aux tiers, le risque causé à notre infrastructure ou à nos biens par un incendie, une inondation ou une autre catastrophe naturelle, des pannes de courant, des pannes de télécommunications, des attaques terroristes, des urgences de santé publique (y compris les épidémies et les pandémies), des cyberincidents, des erreurs humaines, l'instabilité politique ou sociale, des conflits de travail, la guerre ou des événements semblables.

Notre garantie d'assurance pourrait exclure la responsabilité liée à ces dangers ou risques opérationnels ou pourrait ne pas être suffisante pour couvrir une telle responsabilité. Nous pourrions aussi être incapables de maintenir une assurance adéquate à des taux que nous considérons comme raisonnables et commercialement justifiables, et les garanties d'assurance pourraient ne plus être offertes selon des modalités aussi avantageuses que celles de nos polices actuelles. La survenance d'un sinistre non assuré important ou d'un sinistre qui dépasse les limites des garanties que nous maintenons pourrait nuire à notre entreprise, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

Notre incapacité éventuelle à reprendre avec succès nos activités si nous étions frappés par une catastrophe ou subissions un autre problème entraînant une interruption de nos activités pourrait occasionner une perte financière importante, la perte de capital humain, l'intervention des organismes de réglementation, une atteinte à notre réputation ou une responsabilité juridique.

Nous pourrions engager notre responsabilité et être confrontés à des réclamations et à des pénalités en matière de santé et de sécurité en magasin et au travail.

Nous sommes déterminés à protéger la santé et le bien-être de toute notre clientèle et de tout notre personnel dans l'ensemble de nos magasins et de nos lieux de travail. Nous avons adopté des programmes de santé et de sécurité en magasin et au travail et avons établi des politiques et des procédures visant à assurer le respect des exigences législatives applicables dans nos magasins. L'omission de respecter les politiques et procédures établies ou les exigences législatives applicables pourrait faire augmenter la responsabilité et les pénalités liées aux blessures en milieu de travail ou en magasin. Une blessure en milieu de travail ou en magasin pourrait occasionner le dépôt de réclamations ou de litiges contre nous, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur notre réputation et un effet défavorable important sur notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière. Bien que nous

maintenions des polices d'assurance que nous jugeons suffisantes pour régler ces situations, rien ne garantit qu'une réclamation donnée serait acceptée par l'assureur ou que la garantie d'assurance serait suffisante.

Les risques auxquels notre entreprise est confrontée lors d'une pandémie ou d'une autre urgence de santé publique comprennent notamment les risques liés à la santé et à la sécurité du personnel, la mise en place de mesures restrictives de longue durée pour contrôler la crise et la limitation des déplacements, qui pourraient donner lieu à une pénurie temporaire de main-d'œuvre ou à l'indisponibilité de certains employés ou consultants détenant une expertise ou une connaissance clés de notre entreprise, et nuire à la productivité des effectifs.

Nous pourrions devoir verser des impôts et des taxes supplémentaires, ce qui pourrait avoir une incidence sur nos résultats d'exploitation.

Nous pourrions être assujettis à des vérifications gouvernementales et à de nouvelles cotisations, y compris relativement aux taxes de vente et aux taxes à la valeur ajoutée, ce qui pourrait faire baisser nos résultats d'exploitation. Conformément aux lois en vigueur, nous versons, percevons et remettons de l'impôt et des taxes dans les territoires où nous avons une présence physique. Pour calculer nos obligations fiscales dans ces territoires, nous devons prendre diverses positions relatives à la déclaration et à la comptabilité fiscales qui ne sont jamais entièrement incontestables et à l'égard desquelles nous n'avons pas obtenu de décision des autorités.

Nous croyons avoir remis correctement l'ensemble des taxes et impôts payables selon notre interprétation de la législation applicable, mais il est possible que certaines autorités fiscales cherchent à nous faire payer des sommes supplémentaires ou des pénalités si elles ne sont pas d'accord avec nos positions. Si une autorité fiscale réussissait à contester nos positions, soit en indiquant une erreur de calcul de notre part, soit en proposant une application ou une interprétation différente de la loi, cela pourrait nuire à nos résultats d'exploitation.

Les énoncés prospectifs figurant dans le présent Prospectus pourraient se révéler inexacts.

L'information prospective figurant dans le présent Prospectus pourrait se révéler inexacte. L'information prospective portant, notamment, sur la performance, les réalisations, les perspectives, les occasions ou les résultats, futurs et estimatifs, de la Société et figurant dans le présent Prospectus est fondée sur des avis, des hypothèses et des estimations établis par la Société compte tenu de son expérience et de sa perception des tendances historiques, de la conjoncture actuelle et de la tournure prévue des événements, ainsi que d'autres facteurs que la Société juge pertinents et raisonnables dans les circonstances. Toutefois, rien ne garantit que ces estimations et ces hypothèses se révéleront exactes. Les résultats réels à venir de la Société pourraient s'avérer considérablement différents des résultats passés et des estimations. Voir la rubrique « Information prospective ».

Nous sommes assujettis aux risques liés aux paiements.

Nous acceptons divers modes de paiement, comme les cartes de crédit, les cartes de débit, les cartes cadeaux et les services de paiement différé (achetez maintenant, payez plus tard). Les modes de paiement actuels et futurs que nous offrons à notre clientèle pourraient nous assujettir à des règlements et à des obligations de conformité supplémentaires ou nous exposer au risque de fraude. En lien avec certains modes de paiement, comme les cartes de crédit et les cartes de débit, nous devons payer des commissions interbancaires et d'autres frais, qui peuvent augmenter au fil du temps, accroître nos frais d'exploitation et réduire notre rentabilité. Nous dépendons de fournisseurs de services indépendants pour le traitement des paiements, notamment le traitement des cartes de crédit et des cartes de débit. L'interruption éventuelle des services d'un tel fournisseur, que ce soit du fait qu'il n'ait plus la volonté ou la capacité de les fournir, pourrait avoir une incidence néfaste sur notre entreprise. En outre, nous sommes assujettis aux règles de fonctionnement des associations de cartes de paiement, y compris aux règles de sécurité des données, aux exigences d'homologation et aux règles régissant les virements électroniques de fonds, et si nous omettons de respecter ces règles ou exigences, ou si nos systèmes de protection des données sont violés ou compromis, nous pourrions être tenus de payer les frais subis par les banques émettrices, encourir des amendes et voir nos frais d'opération augmenter, ou encore perdre le droit d'accepter les paiements par carte de crédit ou de débit et de traiter des transferts électroniques de fonds ou d'autres types de paiements, ce qui aurait un effet défavorable sur notre entreprise et nos résultats d'exploitation.

Nous pourrions subir d'importantes pertes par suite de fraudes de la clientèle ou de fraudes par cartes de crédit.

Nous avons déjà et pourrions de nouveau subir des pertes par suite de divers types de fraude, y compris des numéros de cartes de crédit volés, des réclamations selon lesquelles une cliente n'a pas autorisé un achat donné, des fraudes par le commerçant et des personnes dont les comptes bancaires sont fermés ou dont les fonds dans le compte bancaire ouvert ne sont pas suffisants pour régler les paiements, toutes ces pertes pouvant être importantes. En plus des coûts directs de ces pertes, si la fraude est liée à des transactions sur carte de crédit et devient excessive, nous pourrions devoir payer des frais plus élevés ou perdre le droit d'accepter les cartes de crédit en règlement. De plus, selon les pratiques actuelles concernant les cartes de crédit, nous sommes responsables des transactions frauduleuses sur cartes de crédit effectuées en magasin parce que nous n'obtenons pas la signature des titulaires des cartes. Notre omission de prévenir adéquatement les transactions frauduleuses pourrait porter atteinte à notre réputation, occasionner des litiges ou des interventions des organismes de réglementation et entraîner des frais qui pourraient avoir une incidence importante sur nos résultats d'exploitation.

Des événements géopolitiques comme les conflits en Ukraine et au Moyen-Orient pourraient avoir un effet défavorable sur notre situation financière.

Les conflits militaires en Ukraine et au Moyen-Orient pourraient avoir une incidence négative sur notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie, y compris en occasionnant (i) une volatilité importante de la demande pour nos produits et services, (ii) la modification des comportements et des préférences des consommateurs, (iii) la perturbation de nos activités de fabrication et de notre chaîne d'approvisionnement, (iv) la perturbation de nos programmes d'économies de coûts, (v) la limitation de la capacité de nos employés de travailler et de se déplacer et (vi) la modification de la conjoncture économique ou politique des marchés dans lesquels nous exerçons nos activités. Étant donné la persistance et la nature dynamique des circonstances entourant les conflits en Ukraine et au Moyen-Orient et d'autres événements géopolitiques dans le monde, il est difficile de prévoir l'importance qu'auront ces événements sur l'économie mondiale et sur notre entreprise et notre personnel, et la durée vraisemblable de toute autre perturbation à venir. Malgré nos efforts pour gérer ces questions, leur incidence ultime dépend également de facteurs qui ne nous sont pas connus ou qui sont indépendants de notre volonté, et ces situations pourraient avoir un effet défavorable important sur notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

Notre entreprise a subi et pourrait encore subir des effets défavorables en raison d'épidémies, de pandémies ou d'autres crises sanitaires.

Notre entreprise, notre situation financière et nos activités pourraient subir des effets défavorables importants en raison de crises de santé publique, d'épidémies, de pandémies ou de l'écllosion de nouvelles maladies infectieuses ou de nouveaux virus. De tels événements pourraient pousser les autorités locales à déclarer l'état d'urgence, à imposer des mesures de quarantaine, à rendre obligatoire la distanciation sociale, à restreindre l'importation ou l'exportation de produits, à fermer les frontières, à instaurer des restrictions importantes en matière de déplacements et à ordonner la fermeture temporaire des entreprises et des secteurs jugés non essentiels. Ces mesures pourraient occasionner de la volatilité et des perturbations dans les chaînes d'approvisionnement mondiales et les marchés des capitaux, ce qui pourrait avoir une incidence sur les dépenses discrétionnaires et les habitudes d'achat des consommateurs, ainsi que sur nos marges, notamment en raison des mesures préventives et de précaution prises par nous-mêmes et/ou par d'autres entreprises et autorités publiques, et ces mesures pourraient également avoir une incidence sur le marché du crédit, le marché des matières premières, les taux de change, les taux d'intérêt, l'inflation, les risques de liquidité, les produits des activités ordinaires et les activités, ainsi que sur d'autres éléments pertinents pour notre entreprise et notre situation financière. Une crise sanitaire mondiale ou régionale pourrait avoir une incidence néfaste importante sur notre chaîne d'approvisionnement si les usines où sont fabriqués nos produits, les centres de distribution où nous gérons nos stocks ou si nos fournisseurs de services, notamment de services logistiques, sont perturbés, ferment temporairement ou vivent des pénuries de main-d'œuvre.

Les catastrophes naturelles, les conditions météorologiques inhabituelles et les événements géopolitiques ou les actes terroristes pourraient avoir un effet défavorable sur nos activités et sur nos résultats financiers.

Des conditions météorologiques extrêmes dans les endroits où sont situés nos magasins pourraient avoir un effet défavorable sur notre entreprise. Par exemple, des chutes de neige, des tempêtes de verglas ou des pluies fortes ou fréquentes ou d'autres conditions météorologiques extrêmes qui durent pourraient faire en sorte que notre

clientèle ne puisse pas se rendre à nos magasins ou que nos employés ne puissent pas les exploiter et réduire ainsi nos produits des activités ordinaires et notre rentabilité, puisque notre entreprise dépend d'un taux de conversion de la clientèle élevé. Notre entreprise peut également être touchée par des conditions météorologiques inhabituelles. Par exemple, des périodes prolongées de températures anormalement douces pendant l'hiver ou de temps froid pendant l'été pourraient rendre une partie de nos stocks incompatibles avec le temps inhabituel pour la saison, ce qui pourrait nuire à notre capacité d'exécuter notre stratégie qui consiste à présenter véritablement de la marchandise saisonnière. Une diminution de nos produits des activités ordinaires occasionnée par des conditions météorologiques anormales prolongées ou extrêmes pourrait avoir un effet défavorable sur notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

Des catastrophes naturelles comme des ouragans, des tornades, des tremblements de terre ou une combinaison de ces phénomènes ou d'autres facteurs pourraient aussi causer d'importants dégâts à un ou à plusieurs de nos magasins ou entrepôts ou aux installations de nos fournisseurs situés dans les régions touchées, et même les détruire, ce qui nuirait à l'exploitation de notre entreprise.

Une instabilité politique ou des troubles civils, y compris des activités terroristes et des conflits militaires et nationaux, pourraient nuire au commerce, aux activités de notre chaîne d'approvisionnement ou au commerce international ou entraîner une instabilité politique ou économique et avoir un effet défavorable important sur notre entreprise et nos résultats d'exploitation.

Les parties avec qui nous faisons affaire peuvent être exposées au risque d'insolvabilité ou ne plus être capables ou désireuses de s'acquitter de leurs obligations envers nous.

Nous sommes parties à des contrats, à des opérations et à des relations commerciales avec diverses personnes qui ont des obligations envers nous, dont des obligations d'exécution et de paiement. Si une de ces personnes devait faire l'objet d'une procédure de faillite, d'une mise sous séquestre ou d'une procédure similaire, les droits et avantages qui nous sont conférés par ces contrats, opérations et relations commerciales pourraient être annulés, amoindris ou modifiés à notre désavantage. Rien ne garantit que nous pourrions conclure d'autres contrats, opérations ou relations commerciales ou en conclure à des conditions aussi avantageuses, et le fait de ne pas y parvenir pourrait avoir un effet défavorable important sur notre entreprise et nos résultats d'exploitation.

L'évolution des normes comptables et des hypothèses, des estimations et des jugements subjectifs de la direction quant aux questions comptables complexes pourrait avoir une incidence importante sur nos résultats financiers déclarés ou notre situation financière.

Les Normes comptables IFRS et les prises de position en comptabilité, les lignes directrices de mise en œuvre et les interprétations qui concernent un vaste éventail de questions pertinentes pour notre entreprise, notamment la constatation des produits, l'impôt sur le bénéfice, les baux et les provisions, sont hautement complexes et font intervenir bon nombre d'hypothèses, d'estimations et de jugements de nature subjective. Toute modification de ces règles ou de leur interprétation ou tout rajustement des hypothèses, des estimations ou des jugements sous-jacents pourraient changer considérablement notre performance financière ou notre situation financière déclarées selon les Normes comptables IFRS.

Nous sommes assujettis à des risques d'assurance.

Nous souscrivons une assurance des administrateurs et des dirigeants ainsi que d'autres assurances habituelles qui prévoient des franchises, des montants autoassurés, des limites de garantie et des dispositions analogues. Rien ne garantit que notre couverture d'assurance sera suffisante pour couvrir nos responsabilités, ou que l'indemnité nous sera versée en temps opportun. Certains types de sinistres ne sont pas assurables ou, selon nous, ne valent pas financièrement la peine d'être assurés, comme les pertes causées par des actes de guerre, certaines catastrophes naturelles ou les pandémies. Si nous subissions de tels sinistres et qu'ils étaient graves, notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation pourraient en subir les contrecoups. En outre, certains sinistres graves peuvent entraîner des pertes considérables pour le secteur de l'assurance et nuire énormément à la disponibilité d'une couverture d'assurance adéquate ou entraîner des hausses substantielles des primes. Nous pourrions choisir de nous autoassurer, d'accepter des franchises plus élevées ou de réduire le montant de la garantie en conséquence d'une telle évolution du marché. Bien que nous soyons d'avis que nos assurances correspondent à celles que maintiennent habituellement les entreprises de notre taille et de notre type, si un assureur conteste la couverture d'un sinistre, nous ne savons pas comment les tribunaux interpréteront les dispositions de

nos polices d'assurance, de sorte que les garanties que nous avons contractées pourraient ne pas nous dédommager des sinistres que nous pourrions subir, ou pourraient ne nous dédommager que partiellement.

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

Notre stratégie de croissance comprend l'ouverture de magasins dans de nouveaux marchés à l'extérieur du Canada et des États-Unis. L'ouverture de magasins dans de nouveaux marchés ailleurs qu'en Amérique du Nord, y compris au Royaume-Uni, dépend, en partie, de la possibilité d'établir une relation avec d'éventuels partenaires qui satisfont à nos critères. Nous pourrions ne pas parvenir à trouver ou à recruter des partenaires appropriés et à conclure des ententes avec eux dans nos marchés cibles, ou ne pas y parvenir en temps voulu. De plus, nos partenaires pourraient en fin de compte ne pas obtenir les ressources financières ou administratives nécessaires pour ouvrir les magasins convenus aux termes des ententes que nous avons conclues avec eux, ou ils pourraient décider de mettre fin à l'ouverture de magasins pour d'autres raisons. Si nous sommes incapables de recruter des partenaires internationaux appropriés ou si de tels partenaires ne peuvent ou ne veulent pas ouvrir de nouveaux magasins de la manière convenue, notre croissance pourrait se révéler plus lente que prévu ou cesser, ce qui pourrait nuire à notre capacité d'augmenter notre chiffre d'affaires.

Nous faisons affaire avec des fournisseurs et des fabricants de Chine, ce qui nous expose aux risques inhérents au commerce exercé dans ce pays.

Nous obtenons les matières qui composent notre marchandise notamment en Chine, où certains de nos fournisseurs et de nos fabricants indépendants exercent leurs activités. En raison du développement rapide de l'économie chinoise, le coût de la main-d'œuvre a augmenté et pourrait poursuivre sa montée. Si les coûts de main-d'œuvre de nos fournisseurs et de nos fabricants indépendants augmentent considérablement, nos résultats d'exploitation en subiront les conséquences. Nos fabricants et nos fournisseurs pourraient être incapables de trouver suffisamment de travailleurs qualifiés, car la concurrence est forte pour l'obtention de main-d'œuvre compétente en Chine.

Faire des affaires en Chine nous expose à des risques politiques, juridiques et financiers, le climat politique, juridique et économique en Chine étant fluide et imprévisible. Notre aptitude à exercer des activités en Chine pourrait être amoindrie par la modification de la législation et de la réglementation canadiennes, américaines ou chinoises, entre autres en ce qui concerne l'imposition, les barrières tarifaires à l'importation et à l'exportation, la réglementation environnementale, les droits d'utilisation des terres, la propriété intellectuelle, le contrôle des devises, la sécurité des réseaux, les avantages sociaux des employés et la supervision sanitaire. La réglementation du commerce en Chine évolue constamment, et nous pourrions devenir assujettis à d'autres formes d'impôts, de taxes, de barrières tarifaires et de droits. Les personnes auxquelles nous nous fions en Chine pourraient divulguer nos renseignements confidentiels à des concurrents ou à d'autres personnes, de sorte que ceux-ci pourraient se retrouver à vendre des produits similaires aux nôtres. Si l'un de ces événements devait se concrétiser, cela pourrait nuire à notre entreprise, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

Nous pourrions ne pas prévoir correctement nos produits et ne pas planifier adéquatement nos dépenses.

Les niveaux actuels et futurs de nos dépenses sont fondés sur nos prévisions opérationnelles et l'estimation de nos produits. Nous pourrions ne pas prévoir correctement nos produits et nos résultats d'exploitation, car il est difficile de prévoir ces éléments qui dépendent généralement du volume et des produits que nous générons, ceux-ci étant incertains. Notre entreprise est touchée par la conjoncture économique et commerciale qui a cours dans le monde. Le niveau de nos produits des activités ordinaires pourrait diminuer et nous pourrions être incapables d'ajuster nos dépenses assez rapidement pour compenser un manque à gagner imprévu, en conséquence de quoi notre résultat net pour un trimestre donné pourrait être supérieur ou inférieur aux attentes. Nous poserons également certaines hypothèses pour prévoir le montant des dépenses au titre des paiements fondés sur des actions, notamment en ce qui concerne la volatilité du cours de nos actions, la durée prévue des attributions d'actions et le taux de déchéance prévu des attributions d'actions. Ces hypothèses reposent en partie sur des résultats historiques. Si les résultats réels sont différents de nos estimations, notre résultat net pourrait être inférieur ou notre perte nette, supérieure aux attentes pour un trimestre donné.

Notre entreprise repose sur le transport d'une grande quantité de produits. Les restrictions de l'approvisionnement en carburant ou l'augmentation du prix du carburant qui occasionnent la hausse des frais de

transport et de distribution de nos produits pourraient nuire à notre capacité à prévoir et à planifier avec exactitude les dépenses. Bien que nous soyons en mesure de mettre à jour nos prévisions et nos estimations en fonction des données courantes et de modifier le prix de nos produits en conséquence, il y a souvent un délai avant que le prix modifié soit reflété dans nos résultats d'exploitation, et il n'est pas possible de transférer la totalité des augmentations du prix du carburant et des frais de distribution à la clientèle. Ces limites pourraient avoir un effet défavorable sur nos résultats d'exploitation.

Les modalités de nos facilités de crédit limitent, et toute autre opération de financement par emprunt pourrait limiter, nos activités actuelles et futures, ce qui pourrait nuire à notre capacité de gérer nos activités et de réagir à l'évolution de l'entreprise.

Bien qu'il n'y avait, à la fin de l'exercice clos le 31 janvier 2026, aucune dette impayée aux termes de notre Convention de crédit ou autrement (à l'exception de nos obligations locatives), nous pourrions contracter d'autres dettes aux termes de cette Convention de crédit ou autrement. Nous pourrions être exposés à l'évolution des taux d'intérêt applicables à notre trésorerie ou à nos équivalents de trésorerie, à notre dette bancaire et à notre dette à long terme. Les prêts contractés à taux variable nous exposent au risque de taux d'intérêt lié aux flux de trésorerie. Les prêts contractés à taux fixe nous exposent au risque de taux d'intérêt lié à la juste valeur. Nos emprunts pourraient donner lieu à des paiements d'intérêts et devront être remboursés ou refinancés. Ils pourraient nous obliger à affecter au service de la dette des sommes censées servir à d'autres fins et créer d'autres obligations financières ou nuire à notre position de liquidité et augmenter les risques financiers auxquels nous sommes confrontés. L'affectation au service de la dette de fonds destinés à d'autres fins pourrait avoir une incidence néfaste sur notre entreprise et sur nos perspectives de croissance.

Notre Convention de crédit est assortie de clauses restrictives, notamment financières, qui limitent, entre autres choses, la façon dont nous pouvons structurer ou exploiter notre entreprise. Tout manquement de notre part à nos obligations contractuelles (notamment aux clauses restrictives ou financières) ou toute défaillance de notre part dans le remboursement de nos emprunts et le paiement des frais fixes aux termes de nos ententes de financement actuelles ou futures pourraient avoir de graves conséquences, dont le devancement de certaines échéances ou l'exercice d'autres recours par nos créanciers, ce qui pourrait entraîner, par ricochet, des défaillances aux termes d'autres accords. Le cas échéant, il est peu probable que nous soyons en mesure de rembourser cette dette par anticipation, de nous acquitter de nos obligations aux termes de certains contrats ou de couvrir nos frais fixes, ce qui aurait une incidence défavorable importante sur notre situation financière future.

Les retours de marchandise pourraient nuire à notre entreprise.

Nous permettons à notre clientèle de retourner de la marchandise, sous réserve de notre politique en la matière. L'augmentation éventuelle de nos frais pour les retours de marchandise pourrait avoir une incidence néfaste sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Nous modifions à l'occasion nos politiques sur les retours de marchandise, ce qui pourrait entraîner l'insatisfaction de la clientèle ou l'augmentation du nombre de retours. La non-conformité des fournisseurs peut aussi donner lieu à l'augmentation du nombre de retours. Il arrive que nos produits soient endommagés lors de leur transport, ce qui peut augmenter le taux des retours et porter atteinte à nos marques. Les pressions concurrentielles pourraient aussi nous pousser à modifier nos politiques sur les retours ou sur les expéditions, ce qui pourrait occasionner une augmentation du nombre de produits endommagés et de retours de marchandise.

La freinte de stock pourrait avoir une incidence sur notre performance financière.

Nous sommes exposés au risque de perte de stocks et d'erreurs administratives, y compris la manipulation défectueuse, l'endommagement et le vol et la fraude internes et externes. La freinte de stock fait partie des frais associés aux activités commerciales des détaillants. Bien que nous ayons mis en place et continuons de mettre en œuvre des procédures pour limiter la freinte de stock, l'éventualité que nous subissions des taux élevés de freinte de stock ou devions engager des frais de sécurité plus élevés pour gérer les stocks pourrait avoir un effet défavorable sur notre performance financière.

La surveillance plus serrée qu'exercent les investisseurs et d'autres personnes à l'égard de nos responsabilités environnementales, sociales, de gouvernance et de durabilité pourrait nous occasionner des frais ou des risques supplémentaires et avoir une incidence néfaste sur notre réputation, le maintien en poste des employés et la volonté de la clientèle et des fournisseurs de faire des affaires avec nous.

Les groupes de défense des droits des investisseurs, les ONG, certains investisseurs institutionnels, les fonds d'investissement, d'autres participants au marché, les porteurs d'actions, la clientèle et les employés existants et éventuels portent de plus en plus attention aux pratiques ESG ou durables des sociétés, notamment en ce qui concerne les changements climatiques. Ces personnes et entités accordent une importance accrue au coût social de leurs investissements. Si nos pratiques ESG ne répondent pas aux attentes et aux normes en constante évolution des investisseurs et des autres parties prenantes du secteur, une évaluation de nos pratiques pourrait avoir une incidence néfaste sur nos marques, notre réputation et le maintien en poste de nos employés. Tout rapport sur la durabilité que nous publions ou tout autre renseignement en matière de durabilité que nous communiquons pourrait inclure nos politiques et nos pratiques concernant diverses questions sociales et éthiques, y compris la gouvernance, la conformité à la législation environnementale, les pratiques en matière de santé et de sécurité des employés, la gestion du capital humain, la qualité des produits, la gestion de la chaîne d'approvisionnement et l'inclusion et la diversité au sein de l'effectif. Nous pourrions aussi devoir engager des frais additionnels et avoir besoin de ressources supplémentaires pour surveiller et respecter diverses pratiques ESG et faire rapport sur celles-ci, y compris l'intégration en temps opportun des notions ESG à l'information financière que nous communiquons. Aussi, l'omission effective ou perçue de répondre aux normes de communication d'information sur la durabilité pourrait avoir une incidence négative sur notre réputation, le maintien en poste de notre personnel et la volonté de notre clientèle et de nos fournisseurs de faire des affaires avec nous.

RISQUES LIÉS À LA PROPRIÉTÉ DE NOS ACTIONS À DROIT DE VOTE SUBALTERNE

La structure à deux catégories d'actions que prévoient nos Statuts a pour effet de concentrer les droits de vote entre les mains de l'Actionnaire principal, ce qui pourrait empêcher les investisseurs d'influer sur les décisions d'entreprise importantes et pourrait avoir une incidence néfaste sur le cours de nos Actions à droit de vote subalterne.

Nos Actions à droit de vote multiple donnent droit à dix voix par action, et nos Actions à droit de vote subalterne, soit les actions inscrites à la cote de la TSX, à une voix par action. L'Actionnaire principal détient toutes nos Actions à droit de vote multiple émises et en circulation. Au 31 mars 2026, l'Actionnaire principal détient environ 84,6 % de l'ensemble de nos Actions émises et en circulation et environ 98,1 % des droits de vote rattachés à l'ensemble des Actions. L'Actionnaire principal a par conséquent une influence importante sur nous, notamment sur l'élection des administrateurs et sur les opérations stratégiques déterminantes.

Étant donné le ratio de 10 pour 1 des droits de vote conférés par nos Actions à droit de vote multiple par rapport aux droits de vote conférés par nos Actions à droit de vote subalterne, les porteurs de nos Actions à droit de vote multiple auront toujours la majorité des voix rattachées à nos Actions, même si leurs Actions à droit de vote multiple représentent un pourcentage sensiblement réduit de toutes nos Actions en circulation. Les droits de vote que détiennent les porteurs d'Actions à droit de vote multiple limiteront l'influence que pourront exercer les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne dans un avenir prévisible, notamment quant à l'élection des administrateurs et aux décisions concernant la modification de notre capital-actions, la création et l'émission de catégories d'actions supplémentaires, la réalisation d'acquisitions importantes, la vente d'actifs importants ou d'une partie importante de notre entreprise, la réalisation d'une fusion avec d'autres sociétés et d'autres opérations importantes. Par conséquent, les porteurs d'Actions à droit de vote multiple peuvent influencer sur de nombreuses questions qui nous touchent et prendre des mesures que les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne pourraient juger défavorables. L'influence et les droits de vote considérables que détiennent les porteurs d'Actions à droit de vote multiple pourraient nuire au cours de nos Actions à droit de vote subalterne. En outre, le nombre élevé de droits de vote que détiennent les porteurs d'Actions à droit de vote multiple pourrait décourager les opérations censées aboutir à un changement de contrôle, y compris les opérations qui auraient pour effet de procurer à un porteur d'Actions à droit de vote subalterne une prime pour ses actions par rapport à leurs cours du moment, ou encore décourager les propositions concurrentes si une opération de fermeture du capital était proposée par un ou plusieurs porteurs d'Actions à droit de vote multiple.

Le cours des Actions à droit de vote subalterne pourrait être volatil, et votre investissement pourrait perdre de sa valeur.

Le cours des Actions à droit de vote subalterne est susceptible d'être volatil et de subir d'importantes fluctuations en fonction de divers facteurs, dont les suivants :

- la volatilité dans le cours et le volume de négociation des titres de sociétés comparables;
- les modifications ou variations réelles ou prévues de nos résultats d'exploitation ou des attentes des analystes de marché;
- la réaction négative du marché en raison d'une dette que nous contracterons ou de titres que nous émettrons dans l'avenir;
- les ventes à découvert, opérations de couverture et autres opérations sur dérivés visant nos Actions;
- les poursuites ou mesures réglementaires intentées ou prises contre nous;
- le sentiment général des investisseurs envers nous et la réaction du public à nos communiqués, à nos autres annonces publiques et aux documents que nous déposons auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières, notamment nos états financiers;
- la publication de rapports de recherche ou d'articles sur nous, nos concurrents ou notre secteur dans les médias;
- les recommandations positives ou négatives des analystes en valeurs mobilières ou un désintérêt de leur part envers nos titres;
- les griefs des actionnaires ou l'activisme actionnarial, y compris les activités connexes comme la vente à découvert, qui pourraient avoir une incidence importante sur le cours des Actions à droit de vote subalterne et accaparer l'attention de la Société et de son équipe de direction;
- l'évolution générale de la conjoncture et des tendances politiques, économiques, sectorielles et commerciales;
- la vente de nos Actions par les actionnaires existants;
- l'entrée en fonction ou le départ d'employés clés;
- les acquisitions ou les regroupements d'entreprises, les partenariats stratégiques, les coentreprises ou les engagements de capitaux d'importance que nous ou nos concurrents effectuons ou qui nous ou les concernent;
- les autres facteurs de risque décrits dans la présente rubrique.

Ces facteurs et d'autres facteurs connexes pourraient entraîner une baisse de la valeur des actifs qui ne serait pas considérée comme temporaire, ce qui pourrait se traduire par des moins-values. Certains investisseurs institutionnels pourraient fonder leurs décisions d'investissement sur une analyse de nos pratiques et de notre performance dans les domaines de l'environnement et de la gouvernance et sur le plan social selon leurs critères et lignes directrices en matière d'investissement et, si nous ne répondons pas à ces critères, ils n'investiront que peu, voire pas du tout, dans les Actions à droit de vote subalterne, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur leur cours. Rien ne garantit que le cours et le volume des actions négociées ne continueront pas de fluctuer. Si ces niveaux accrus de volatilité et d'agitation des marchés durent longtemps, ils pourraient avoir un effet défavorable important sur nos activités et le cours des Actions à droit de vote subalterne.

Des facteurs touchant le marché ou le secteur en général pourraient nuire au cours de nos Actions à droit de vote subalterne. Ainsi, le cours de nos Actions à droit de vote subalterne pourrait fluctuer pour des raisons qui n'ont rien ou peu à voir avec nous, fluctuations qui pourraient entraîner une chute importante du cours de nos Actions à droit de vote subalterne, peu importe notre performance opérationnelle. Il est arrivé que des actions collectives en matière de valeurs mobilières soient intentées contre des sociétés à la suite de baisses importantes du cours de leurs titres. L'ouverture d'une telle action contre nous nous occasionnerait des frais considérables et obligerait notre direction à y consacrer beaucoup de temps et de ressources, ce qui pourrait nuire à notre entreprise, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

Des ventes futures d'Actions à droit de vote subalterne par l'Actionnaire principal et les administrateurs, les membres de la haute direction et les cadres supérieurs de la Société pourraient influencer sur le cours des Actions à droit de vote subalterne.

Sous réserve du respect de la législation en valeurs mobilières applicable et des modalités de conventions de blocage, le cas échéant, l'Actionnaire principal et les administrateurs, les membres de la haute direction et les cadres supérieurs de la Société ainsi que les membres du même groupe qu'eux pourraient ultérieurement vendre une partie ou la totalité de leurs Actions à droit de vote subalterne. Nous ne pouvons pas prédire quel effet, s'il y en a un, ces ventes futures d'Actions à droit de vote subalterne aura sur le cours des Actions à droit de vote subalterne en vigueur de temps à autre. Toutefois, la vente future d'un grand nombre d'Actions à droit de vote subalterne par l'Actionnaire principal ou les administrateurs, les membres de la haute direction et les cadres supérieurs de la Société ainsi que les membres du même groupe qu'eux, ou la perception que de telles ventes pourraient se produire, pourraient avoir un effet défavorable important sur le cours en vigueur des Actions à droit de vote subalterne.

Notre aptitude à verser des dividendes dépendra de notre situation financière et d'autres restrictions.

Bien que nous ayons actuellement l'intention de conserver tout bénéfice futur ou, au minimum, la grande majorité de ces bénéfices futurs pour financer la croissance de notre entreprise, si nous changeons d'avis, la déclaration, le choix du moment, le montant et le versement de dividendes seront à l'appréciation du Conseil et dépendront de nos bénéfices, de nos flux de trésorerie, de nos besoins en capitaux pour réaliser des acquisitions et de notre situation financière à venir, ainsi que de nos restrictions contractuelles et des engagements stipulés dans nos contrats de financement, y compris notre Convention de crédit, des critères de solvabilité imposés par les lois sur les sociétés applicables et d'autres facteurs pertinents. Rien ne garantit que nous déclarerons des dividendes trimestriellement, annuellement ou à une autre fréquence. Voir la rubrique « Dividendes ».

L'émission d'Actions privilégiées pourrait rendre difficile l'acquisition de notre société par une autre société ou avoir par ailleurs un effet défavorable sur les porteurs de nos Actions, ce qui pourrait plomber le cours de nos Actions à droit de vote subalterne.

Notre Conseil a le pouvoir d'émettre des Actions privilégiées, d'en établir les privilèges, limites et droits et de fixer le nombre d'actions constituant une série et la désignation de la série, sans autre vote ni intervention des actionnaires. Nos Actions privilégiées pourraient être assorties de droits en cas de liquidation, de droits aux dividendes et d'autres droits supérieurs à ceux accordés par nos Actions. L'émission éventuelle d'Actions privilégiées pourrait retarder ou empêcher un changement de contrôle, décourager les offres d'achat de nos Actions à un prix supérieur au cours du marché et avoir une incidence défavorable sur le cours de nos Actions à droit de vote subalterne et les autres droits des porteurs de nos Actions à droit de vote subalterne.

Si aucun analyste de marché ou en valeurs mobilières ne publie d'étude sur notre entreprise ou sur nous ou si des rapports erronés ou défavorables sur notre entreprise ou sur nous sont publiés, le cours et le volume de négociation de nos Actions pourraient diminuer.

Le marché pour la négociation de nos Actions à droit de vote subalterne dépend en partie des études et des rapports que les analystes de marché ou en valeurs mobilières publient à notre sujet ou au sujet de nos activités. Nous n'avons aucune emprise sur ces analystes, et ne pouvons garantir que ces derniers s'intéresseront à nous ou publieront des rapports favorables. Si des rapports sont publiés sur nous et qu'un ou plusieurs analystes abaissent les notes qu'ils attribuent à nos Actions à droit de vote subalterne ou publient des études erronées ou défavorables sur notre entreprise, le cours de nos titres pourrait chuter. Si des analystes cessent de s'intéresser à notre entreprise ou ne publient pas de rapports sur nous régulièrement, la demande pour nos Actions à droit de vote subalterne pourrait diminuer, ce qui pourrait faire baisser le cours de nos titres et le volume des opérations sur ceux-ci.

Les faits nouveaux en matière de fiscalité internationale pourraient nuire à nos résultats financiers.

L'Organisation de coopération et de développement économiques et les pays membres du G20 se sont engagés à réduire l'évitement fiscal mondial abusif perçu, appelé érosion de la base d'imposition et transfert de bénéfices (« **BEPS** » pour *base erosion and profit shifting*). Dans le cadre de cet engagement, un plan d'action a été élaboré pour lutter contre les pratiques BEPS. Ce plan vise le réalignement de l'imposition sur l'activité économique et la création de valeur grâce à l'harmonisation des règles fiscales internationales portant sur diverses questions, comme la définition de l'établissement permanent et l'imposition des instruments hybrides. En lien avec le projet BEPS, un

instrument multilatéral (« **IM** ») censé permettre aux territoires participants de modifier rapidement leurs conventions fiscales bilatérales afin de mettre en œuvre diverses initiatives BEPS a été ratifié par de nombreux pays, dont le Canada. Dans le cadre de l'initiative BEPS, le Canada a adopté (i) des règles de restriction des dépenses excessives d'intérêts et de financement (les « **règles de RDEIF** ») qui limitent la déductibilité des intérêts dans certaines circonstances, (ii) des dispositions législatives portant sur certains dispositifs hybrides et (iii) la *Loi sur l'impôt minimum mondial*. Le 29 janvier 2026, le ministère des Finances du Canada a publié aux fins de consultation d'autres propositions de modification visant la *Loi de l'impôt sur le revenu* qui auraient pour effet, si elles étaient adoptées, de modifier les dispositions concernant les dispositifs hybrides figurant dans celle-ci. Le projet BEPS (y compris les mesures susmentionnées) et l'IM pourraient influencer considérablement sur la manière dont nos résultats d'exploitation sont imposés, et pourraient faire naître de nouvelles obligations de déclaration et de communication de l'information.

EXÉCUTION DE JUGEMENTS À L'ENCONTRE DE PERSONNES ÉTRANGÈRES

Certains de nos administrateurs, à savoir Andy Janowski, Angélic Vendette et Hollie S. Castro, résident à l'extérieur du Canada. Ces administrateurs ont nommé la Société, située au 5592, rue Ferrier, Ville de Mont-Royal (Québec) H4P 1M2 Canada, à titre de mandataire aux fins de signification au Canada.

Les souscripteurs et les acquéreurs doivent savoir qu'il pourrait être impossible pour les investisseurs de faire exécuter des jugements obtenus au Canada contre une personne physique ou une personne morale qui est constituée, prorogée ou par ailleurs organisée sous le régime de la législation d'un territoire étranger ou qui réside à l'extérieur du Canada, même si la partie a désigné un mandataire aux fins de signification.

QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE

Sauf indication contraire dans le Supplément de prospectus relatif aux Titres, certaines questions d'ordre juridique concernant le placement de Titres seront examinées par Davies Ward Phillips & Vineberg S.E.N.C.R.L., s.r.l., pour notre compte. En outre, certaines questions d'ordre juridique relatives à un placement de Titres peuvent être examinées, pour le compte des preneurs fermes, des courtiers ou des placeurs pour compte, par les conseillers juridiques désignés au moment du placement par ces preneurs fermes, courtiers ou placeurs pour compte, pour ce qui est des questions de droit canadien. À la date du présent Prospectus, les associés et les avocats de Davies Ward Phillips & Vineberg S.E.N.C.R.L., s.r.l., en tant que groupe, sont propriétaires véritables, directement et indirectement, de moins de 1 % de nos titres en circulation ou de nos autres biens, et des titres ou autres biens des personnes avec lesquelles nous avons un lien ou des membres de notre groupe.

PROMOTEUR

Il est possible que M. Andrew Lutfy ait pu être considéré comme le promoteur de la Société au sens attribué à ce terme dans la législation canadienne en valeurs mobilières au moment du premier appel public à l'épargne de la Société. En date du 17 avril 2026, M. Andrew Lutfy était, directement ou indirectement, propriétaire de 88 615 622 Actions à droit de vote multiple et de 4 000 000 d'Actions à droit de vote subalterne, ou exerçait, directement ou indirectement, une emprise sur un tel nombre d'Actions, pour un total de 92 615 622 Actions, représentant la totalité des Actions à droit de vote multiple et environ 98,11 % des droits de vote rattachés à toutes les Actions émises et en circulation.

M. Lutfy n'est pas, à la date du présent Prospectus, ni n'a été au cours des dix années précédant la date du présent Prospectus, administrateur, chef de la direction ou chef des finances d'une personne ou d'une société qui (i) a fait l'objet d'une interdiction d'opérations, d'une ordonnance assimilable à une interdiction d'opérations ou d'une ordonnance privant la personne ou la société concernée du droit de se prévaloir de toute dispense prévue par la législation en valeurs mobilières, qui a été en vigueur pendant plus de 30 jours consécutifs (une « **ordonnance** »), et qui a été prononcée pendant que le promoteur exerçait la fonction d'administrateur, de chef de la direction ou de chef des finances; ou (ii) a fait l'objet d'une ordonnance qui a été prononcée après que le promoteur a cessé d'être administrateur, chef de la direction ou chef des finances, mais qui découlait d'un événement survenu pendant que le promoteur exerçait la fonction d'administrateur, de chef de la direction ou de chef des finances.

Sous réserve de ce qui est mentionné ci-après, M. Lutfy (i) n'est pas, à la date du présent Prospectus, ni n'a été, au cours des dix années précédant la date du présent Prospectus, administrateur ou membre de la haute direction d'une personne ou d'une société qui, pendant que M. Lutfy agissait à titre de promoteur ou dans l'année suivant la cessation de cette fonction, a fait faillite, fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, fait l'objet ou été à l'origine d'une procédure judiciaire, d'un concordat ou d'un compromis avec des

créanciers, ou pour laquelle un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite a été nommé afin de détenir son actif, (ii) ni n'a, au cours des dix années précédant la date du présent Prospectus, fait faillite, fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, fait l'objet ou été à l'origine d'une procédure judiciaire, d'un concordat ou d'un compromis avec ses créanciers ou pour laquelle un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite a été nommé pour détenir ses biens.

À la suite des fermetures, des mesures de confinement et des autres restrictions imposées par les autorités publiques en raison de la pandémie de COVID-19, le 8 septembre 2020, la Société a obtenu une ordonnance initiale (l'« **Ordonnance** ») de la Cour supérieure du Québec (la « **Cour** ») lui permettant de demander la protection contre ses créanciers en vertu de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* (Canada) (la « **LACC** »). Conformément aux modalités de l'Ordonnance, Restructuration Deloitte inc. a été nommée pour agir à titre de contrôleur. La procédure engagée aux termes de la LACC (la « **Procédure aux termes de la LACC** ») a permis à la Société de mettre en œuvre un plan de restructuration opérationnelle et commerciale afin de repositionner la Société pour assurer son succès à long terme. La procédure aux termes de la LACC a été reconnue aux États-Unis par la Bankruptcy Court des États-Unis pour le District du Delaware aux termes du chapitre 15 du *Bankruptcy Code* des États-Unis. Le 10 septembre 2021, la Cour a accepté aux fins de dépôt le plan conjoint de transaction et d'arrangement de la Société daté du 2 septembre 2021 (dans sa version modifiée et mise à jour le 15 septembre 2021, le « **Plan** ») et le 13 octobre 2021, la Société a mis en œuvre le Plan, date à laquelle la Société a mis fin à la Procédure aux termes de la LACC.

M. Lutfy ne s'est pas vu imposer (i) des amendes ou des sanctions par un tribunal en vertu de la législation provinciale et territoriale en valeurs mobilières ou par une autorité provinciale et territoriale en valeurs mobilières, ni n'a conclu un règlement amiable avec celle-ci, ou (ii) toute autre amende ou sanction par un tribunal ou un organisme de réglementation qui serait vraisemblablement considérée comme importante par un investisseur raisonnable ayant à prendre une décision d'investissement.

AUDITEUR, AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES ET AGENT DES TRANSFERTS

Notre auditeur est Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l., dont les bureaux sont situés à La Tour Deloitte, 1190, avenue des Canadiens-de-Montréal, bureau 500, Montréal (Québec) H3B 0M7, Canada. Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l. est indépendant de la Société au sens du Code de déontologie de l'Ordre des comptables professionnels agréés du Québec.

L'agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres pour les Actions à droit de vote subalterne est Services aux investisseurs Computershare inc. à ses bureaux principaux situés à Montréal, au Québec, et à Toronto, en Ontario.

DROITS DE RÉOLUTION ET SANCTIONS CIVILES

La législation en valeurs mobilières de certaines provinces et de certains territoires du Canada confère au souscripteur ou à l'acquéreur un droit de résolution. Ce droit ne peut être exercé que dans les deux jours ouvrables suivant la plus éloignée des dates suivantes : a) la date à laquelle l'émetteur (i) a déposé le prospectus ou sa modification au moyen de SEDAR+, et le visa obtenu ou réputé obtenu y est affiché et (ii) a publié et déposé au moyen de SEDAR+ un communiqué annonçant que le document y est accessible; et b) la date à laquelle le souscripteur ou l'acquéreur a conclu une convention de souscription ou d'acquisition. Dans plusieurs provinces et territoires, la législation permet également au souscripteur ou à l'acquéreur de demander la nullité ou, dans certains cas, la révision du prix ou des dommages-intérêts si le prospectus ou toute modification de celui-ci contient de l'information fausse ou trompeuse ou ne lui a pas été transmis. Ces droits doivent être exercés dans les délais prévus. On se reportera aux dispositions applicables et on consultera éventuellement un avocat.

Comme il est indiqué dans le présent Prospectus, dans le cadre d'un placement de Titres convertibles, échangeables ou exerçables, les souscripteurs initiaux auront un droit contractuel de résolution qu'ils pourront faire valoir à l'encontre de Groupe Dynamite après la conversion, l'échange ou l'exercice de ces Titres si le présent Prospectus, le Supplément de prospectus applicable ou toute modification de ceux-ci contient une information fausse ou trompeuse. Le droit contractuel de résolution permettra à ces souscripteurs initiaux de recevoir, sur remise des titres émis à la conversion, à l'échange ou à l'exercice de tels Titres, la somme payée pour ces Titres, ainsi que toute somme versée par les souscripteurs initiaux relativement à la conversion, à l'échange ou à l'exercice, à condition que le droit de résolution soit exercé dans les 180 jours suivant la date de la souscription de ces Titres aux termes du Supplément de prospectus applicable.

Les souscripteurs initiaux de Titres convertibles, échangeables ou exerçables sont en outre avisés que, dans le cadre d'un placement de Titres convertibles, échangeables ou exerçables, le droit d'action légal en dommages-intérêts pour information fausse ou trompeuse contenue dans un prospectus se limite, selon la législation en valeurs mobilières de certaines provinces et de certains territoires, au prix auquel les Titres convertibles, échangeables ou exerçables ont été offerts à l'occasion du placement. Par conséquent, le souscripteur ou l'acquéreur ne peut exercer ce droit dans ces provinces ou ces territoires pour recouvrer les sommes additionnelles versées à la conversion, à l'échange ou à l'exercice des titres. On se reportera aux dispositions applicables de la législation en valeurs mobilières et on consultera éventuellement un avocat.

ÉMETTEUR ÉTABLI BIEN CONNU

Le présent Prospectus est déposé en vertu de la partie 9B du Règlement 44-102, entrée en vigueur le 28 novembre 2025, qui permet à certains grands émetteurs assujettis bien établis possédant un dossier d'information solide, appelés « émetteurs établis bien connus » ou « EEBC », de déposer un prospectus préalable de base simplifié définitif à la première étape publique d'un placement, et dispense les émetteurs admissibles de certaines obligations d'information applicables au prospectus préalable de base simplifié définitif. Au 17 avril 2026, entre autres, la valeur des titres de capitaux propres admissibles (au sens attribué à ce terme dans le Règlement 44-102) de Groupe Dynamite s'élève à environ 1 269 millions de dollars, ce qui dépasse le seuil de 500 millions de dollars prévu par le Règlement 44-102. Par conséquent, Groupe Dynamite a établi qu'elle a la qualité d'« émetteur établi bien connu » aux termes de la partie 9B du Règlement 44-102, et le présent Prospectus a été déposé en vertu de celle-ci dans chacune des provinces et chacun des territoires du Canada.

ATTESTATION DE GROUPE DYNAMITE INC.

Le 20 avril 2026

Le présent prospectus simplifié, avec les documents qui y sont intégrés par renvoi, révélera, à la date du dernier supplément qui se rapporte aux titres offerts au moyen du prospectus et des suppléments, de façon complète, véridique et claire tout fait important relatif aux titres faisant l'objet du placement, conformément à la législation en valeurs mobilières de chacune des provinces et de chacun des territoires du Canada.

(signé) *Andrew Lutfy*
CHEF DE LA DIRECTION

(signé) *Jean-Philippe D. Lachance*
CHEF DE LA DIRECTION FINANCIÈRE

Au nom du conseil d'administration

(signé) *Chris Arsenault*
MEMBRE DU CONSEIL

(signé) *Linda Drysdale*
MEMBRE DU CONSEIL

GDI | DYNAMITE
GARAGE