

DAVIDsTEA

# Assemblée annuelle des actionnaires

Le 10 juillet 2019



DAVIDsTEA

# Mise en garde concernant les énoncés prospectifs

Cette présentation comprend des déclarations qui expriment nos opinions, attentes, croyances, projets, objectifs, hypothèses ou projections concernant des événements futurs ou des résultats futurs et elle comprend ou peut être réputée comprendre des « énoncés prospectifs » au sens de la Private Securities Litigation Reform Act of 1995 (la « Loi »). Les mises en garde suivantes sont faites conformément aux dispositions de la Loi et dans l'intention d'obtenir les avantages des dispositions de la « sphère de sécurité » de la Loi. Ces énoncés prospectifs peuvent généralement être identifiés à l'utilisation d'une terminologie prospective, y compris les termes « croire », « s'attendre à », « pourrait », « pouvoir », « devoir », « rechercher », « projeter », « approximativement », « planifier », « estimer » ou « prévoir » ou, dans chaque cas, leurs variations négatives ou autres ou une terminologie comparable. Ces énoncés prospectifs comprennent toutes les questions qui ne sont pas des faits historiques. Ils sont présentés à plusieurs endroits tout au long de cette présentation et comprennent des déclarations concernant nos intentions, nos croyances ou nos attentes actuelles concernant, entre autres, les perspectives de la Société, la stratégie de redressement de la direction, les plans d'investissement dans des initiatives de commercialisation, les changements dans l'offre et la gamme de produits, et les plans stratégiques.

Bien que nous soyons d'avis que ces attentes et projections sont fondées sur des hypothèses raisonnables, ces énoncés prospectifs sont intrinsèquement assujettis à des risques, incertitudes et hypothèses à notre sujet, y compris les facteurs de risque énoncés dans le rapport annuel ou le formulaire 10-K de la Société.

Les résultats réels peuvent différer sensiblement de ceux qui figurent dans les énoncés prospectifs en raison de divers facteurs, notamment, mais sans s'y limiter, les facteurs suivants : notre capacité à gérer des changements importants au sein de notre conseil d'administration et de notre équipe de direction; nos efforts d'expansion au-delà des magasins de détail; notre capacité à maintenir notre image de marque; une concurrence importante au sein de notre industrie; l'effet d'une diminution du trafic des clients vers les centres commerciaux et les rues où sont situés nos magasins; les résultats de notre vérification des prix de transfert; notre capacité d'attirer et de maintenir en poste des employés qui incarnent notre culture, y compris les guides du thé, les directeurs de magasins et de districts et les directeurs régionaux; les changements dans les préférences des consommateurs et les conditions économiques qui influent sur le revenu disponible; notre capacité de trouver, de développer et de commercialiser de nouvelles variétés de thé, d'accessoires pour le thé, de nourriture et de boissons; notre dépendance envers la rétention continue du personnel clé; l'impact des problèmes réels ou perçus de qualité ou de sécurité de nos thés, accessoires de thé, aliments et boissons ; notre capacité à obtenir des produits de qualité auprès de fabricants et fournisseurs tiers en temps opportun ou en quantité suffisante; l'impact des conditions météorologiques, des catastrophes naturelles et des catastrophes d'origine humaine sur l'approvisionnement et le prix du thé ; les atteintes ou tentatives d'atteinte à la sécurité des données ; les coûts liés à la protection et au respect de nos droits de propriété intellectuelle et à la défense contre les réclamations en matière de propriété intellectuelle intentées par des tiers ; la publicité négative découlant de désaccords publics avec nos actionnaires; les fluctuations des taux de change ; le caractère saisonnier de nos activités et les autres risques énoncés dans le formulaire 10-K de la Société.

Tous les énoncés prospectifs doivent être évalués en tenant compte de leur incertitude inhérente. Ces déclarations sont fondées sur les informations dont nous disposons à la date de la présentation et, bien que nous estimions que ces informations constituent une base raisonnable pour ces déclarations, elles peuvent être limitées ou incomplètes, et nos déclarations ne doivent pas être interprétées comme indiquant que nous avons mené une enquête ou un examen exhaustif de toute information pertinente potentiellement disponible. Compte tenu de ces risques, incertitudes et hypothèses, les événements prospectifs dont il est question dans cette présentation pourraient ne pas se produire, et les investisseurs sont mis en garde de ne pas se fier indûment à ces énoncés.

# Canaux de distribution de DTEA aujourd'hui

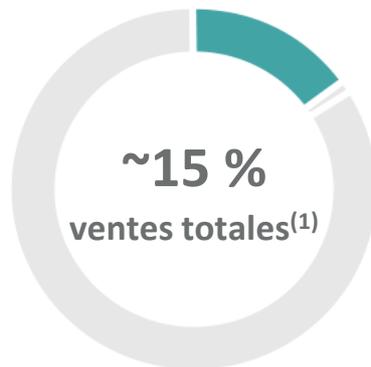
## Boutiques



<b>188</b> Boutiques au Canada	<b>46</b> Boutiques aux É.-U.
<b>82 %</b> Ventes	<b>18 %</b> Ventes

**Optimisation de  
l'empreinte**

## Commerce électronique



<b>63 %</b> Ventes totales au Canada	<b>37 %</b> Ventes totales aux États-Unis
--	---

**Poursuite des investissements  
pour soutenir la croissance**

## Vente en gros

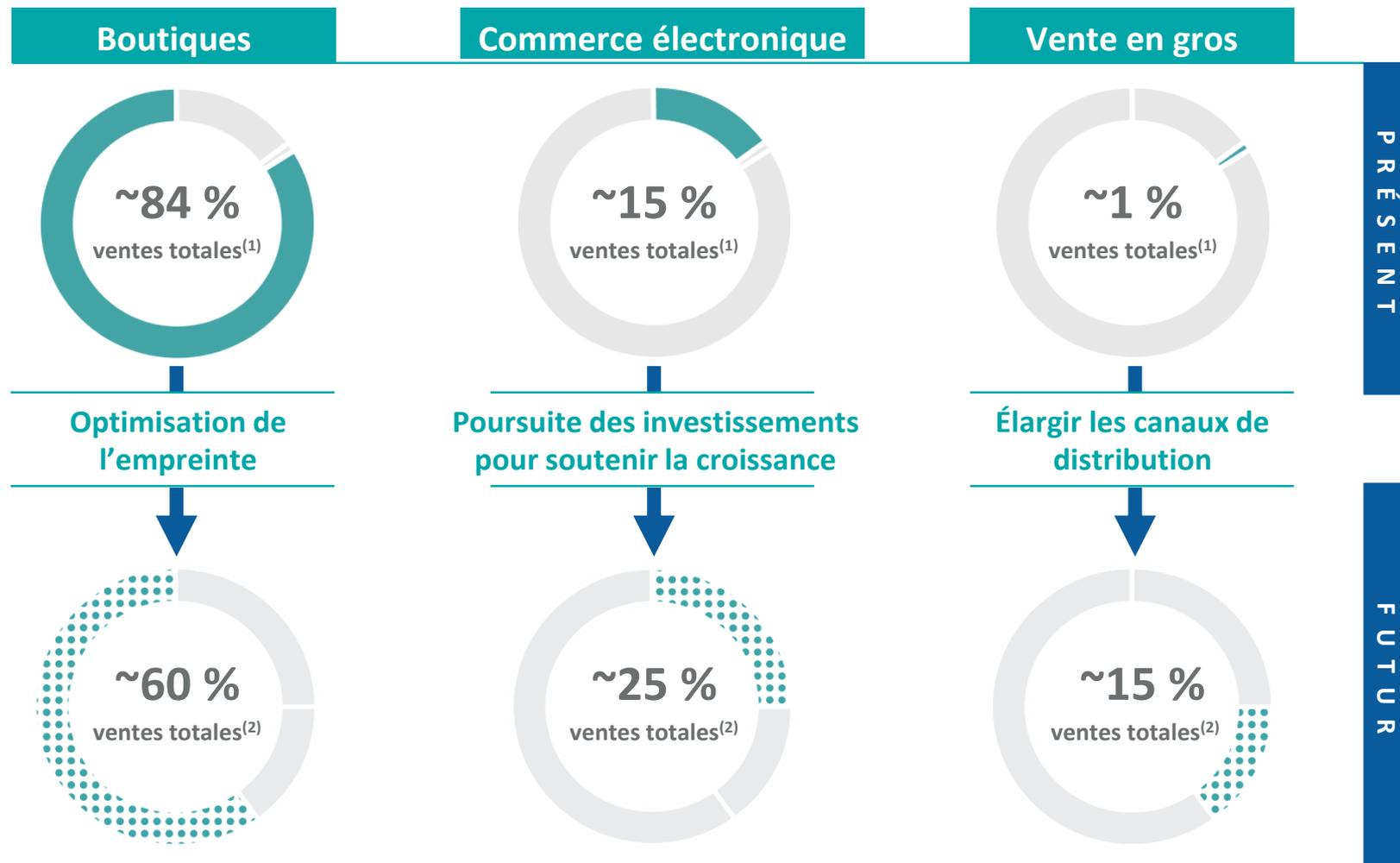


**+450** Magasins Loblaw toutes  
bannières confondues

**Élargir les canaux  
de distribution**

<sup>(1)</sup> Pour l'exercice clos le 2 février 2019

# Évolution des canaux de distribution

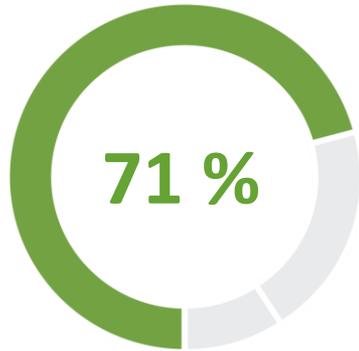


<sup>(1)</sup> Pour l’exercice clos le 2 février 2019

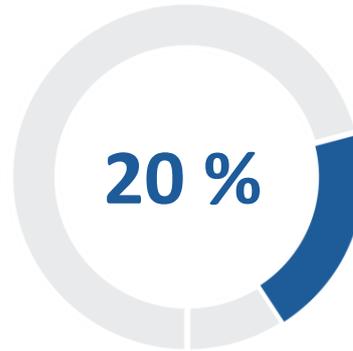
<sup>(2)</sup> Fondé sur les meilleures estimations de la direction

# Répartition des ventes de produits

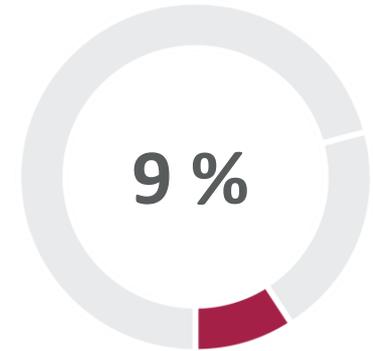
---



Thés en feuilles, cadeaux et thés préemballés



Accessoires de thé



Boissons et aliments



# Nos priorités stratégiques

---



1

Maintenir le leadership de la marque afin d'aligner et stimuler les résultats des ventes en mettant l'accent sur la qualité et l'efficacité des prix



2

Améliorer l'efficacité opérationnelle et stimuler le trafic en magasin



3

Positionner notre plateforme de commerce électronique pour alimenter notre croissance future



4

Élargir nos capacités de distribution en gros

# Maintenir notre leadership de marque pour qu'il soit pertinent

1

Là où il est possible d'aligner et de stimuler les résultats des ventes en mettant l'accent sur la qualité et l'efficacité des prix



## Développer le marché adressable

- Les femmes représentent environ 80 % du chiffre d'affaires total
- Possibilités d'accroître l'attrait chez les hommes
- Promotion croisée du thé avec des produits et des événements populaires auprès de la population masculine
- Mettre davantage l'accent sur les aspects bien-être du thé
- Engagés à être des chefs de file dans l'innovation en matière de mélange, d'approvisionnement et de durabilité

2

# Améliorer l'efficacité opérationnelle

et stimuler le trafic en magasin



Réduire et raffiner de manière significative notre combinaison de produits dans son ensemble

- En voie de rationaliser notre portefeuille de produits afin de susciter un plus grand intérêt auprès de nos clients
- Élargir le portefeuille de sachets de thé
- Nouvelle combinaison de produits pour soutenir le mode de vie du thé à la maison et en déplacement avec des sachets de thé et des accessoires de voyage faciles à utiliser
- Redynamiser et accentuer notre offre de boissons chaudes et froides
- Bénéfices prévus grâce à la réduction des dépenses d'exploitation et des coûts d'approvisionnement

3

## Positionner notre plateforme de commerce électronique

pour alimenter notre croissance future



**Pénétration du commerce électronique aux États-Unis à plus de 29 % des ventes totales aux États-Unis**

- Pénétration globale du commerce électronique au T4 2018 à 17 %
- Continuer à faire des investissements importants pour améliorer l'expérience globale de l'utilisateur
- Le commerce électronique joue un rôle crucial dans l'expérience d'achat omnicanal
- Le programme de fidélisation Grand Buveur compte 2,1 millions de membres actifs

**DAVIDsTEA**

## 4

# Élargir nos capacités

de distribution en gros



Prévu pour être dans plus de 2 500 magasins à travers le Canada à partir de l'automne 2019

- Lancement initial avec Loblaw dépasse les attentes
- Annoncé l'expansion dans le réseau de vente au détail de Loblaw en mai pour atteindre plus de 1 250 points de vente à compter de l'automne 2019
- Poursuite de l'expansion avec plusieurs autres épiciers canadiens, ajoutant plus de 1 250 points de vente supplémentaires à compter de l'automne 2019
- Explorer d'autres occasions d'accroître nos ventes et nos capacités dans le secteur de la distribution en gros

**DAVIDsTEA**

# En conclusion :

---

- ✓ Large reconnaissance de la marque
- ✓ La demande de thé reste saine en Amérique du Nord
- ✓ Équipe de direction solide et inspirée en place
- ✓ Situation financière solide



MERCI



DAVIDsTEA