



DAVIDsTEA

Assemblée Annuelle Des Actionnaires

15 JUIN, 2022

Mise en garde concernant les énoncés prospectifs

CETTE PRESENTATION 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 disposions 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.



Notre Vision

Devenir l'entreprise de thé la plus innovante au monde, inspirant un plus grand bien-être et une plus grande durabilité



Notre Mission

Rendre le thé sympa et accessible à tous



Exercice 2021 - Résultats

104,1 M\$

Ventes

41,5 %

Marge de bénéfice brut

78,4 M\$

Bénéfice net IFRS

5,3 M\$

BAIIA ajusté¹

¹Le BAIIA ajusté est une mesure financière « non conforme » aux IFRS et exclut l'incidence de la charge de rémunération à base d'actions et des coûts de mise en œuvre des logiciels. Voir le formulaire 10K de la Société pour un rapprochement complet avec la mesure la plus directement comparable calculée conformément aux IFRS.



Principales réalisations au cours de l'exercice



Sortie des procédures liées à la LACC avec une solide position du fonds de roulement



Accélération de notre transformation en fournisseur omnicanal numérique de thés



Classé au quatrième rang pour la meilleure expérience client en ligne au Canada



Centralisé nos opérations avec un seul centre de distribution de classe mondiale



Reconnu comme un **Great Place to Work**[®]

Conseil d'administration et gouvernance d'entreprise



**JANE
SILVERSTONE
SEGAL**

Présidente du conseil avec plusieurs années d'expérience dans le secteur de la vente au détail.



**SARAH
SEGAL**

Chef de la direction depuis 2020 et chef de la marque depuis 2018 chez DTEA.



**SUSAN
L. BURKMAN^(1,2)**

Cadre de la finance avec 35 ans d'expérience dans les services d'investissement bancaires.



**PAT
DE MARCO^(1,2)**

Leader chevronné chez Produits alimentaires Viau Inc. et expert financier.



**PETER
ROBINSON⁽¹⁾**

Cadre supérieur dans le secteur des affaires, gouvernemental et le secteur des organismes sans but lucratif.

Conseil d'administration	Président	•	•	Administrateur principal	•
Comité d'audit			•	Président	•
Comité des ressources humaines et de la rémunération			Président	•	•
Comité de gouvernance d'entreprise et de nomination			•	•	Président

¹Administrateur indépendant

²Expert financier

Initiatives transformatrices



NUMÉRIQUE

Stratégie de croissance centrée sur le numérique avec des investissements importants dans la technologie

RÉALIGNEMENT DES INVESTISSEMENTS



CANADA

Étendre notre présence dans le canal de vente en gros au Canada avec des magasins à grande surface, des chaînes d'épicerie et des pharmacies

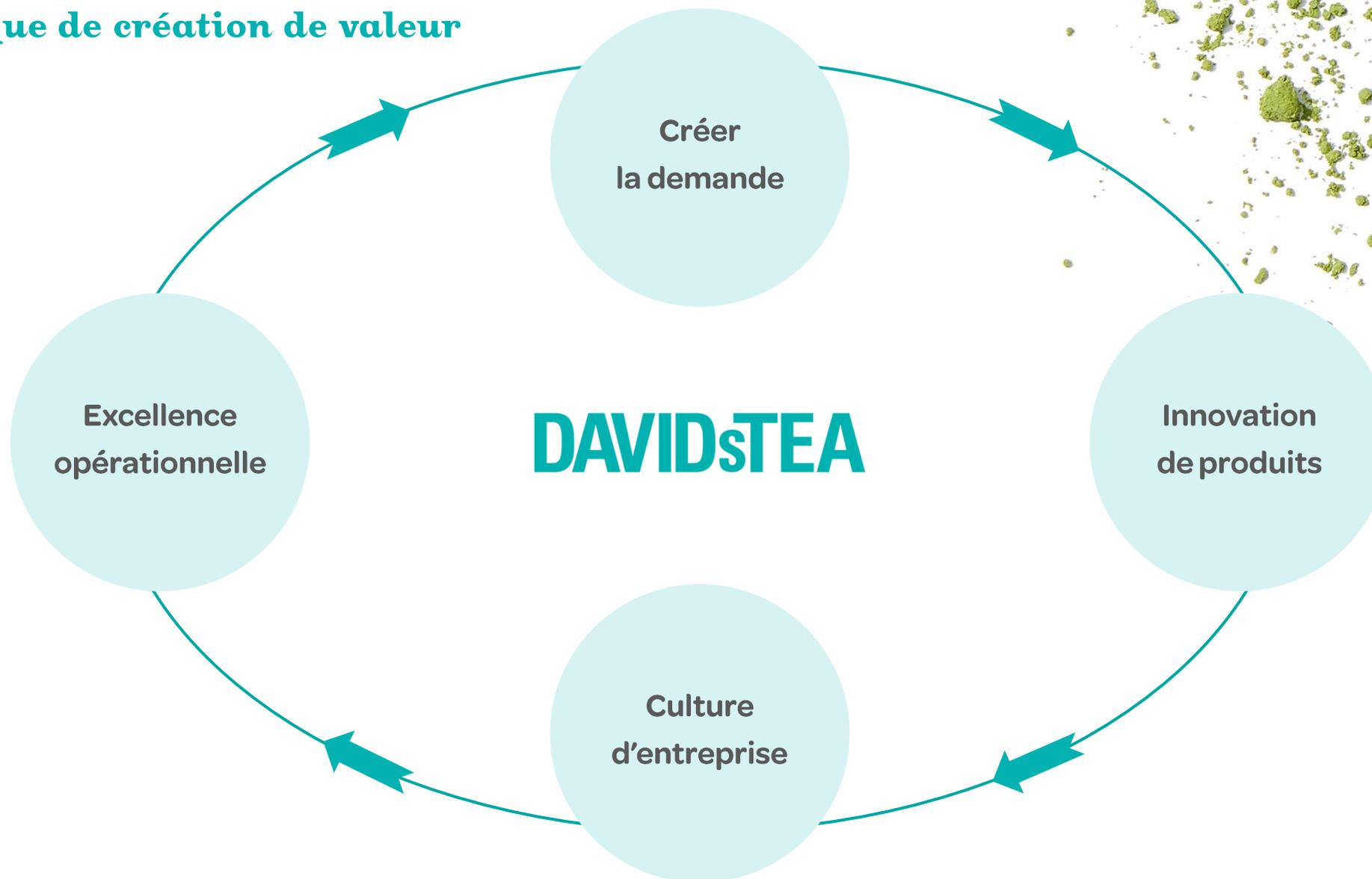


GESTION DES COMMANDES

Tirer parti de notre partenaire en logistique pour favoriser un service client sans friction et une rentabilité améliorée

Qualité de produits et de services toujours excellente – un accent différent sur les canaux de distribution

Dynamique de création de valeur



Principales initiatives de croissance



Objectifs de croissance rentable



Exercice 2021

104,1 M\$

Ventes

5,0 %

Marge de BAIIA ajusté¹

Exercice 2025

Ventes

Croissance annuelle à
deux chiffres dans la partie basse

~ 10,0 %

Marge de BAIIA ajusté¹

¹Le BAIIA ajusté est une mesure financière « non conforme » aux IFRS et exclut l'incidence de la charge de rémunération à base d'actions et des coûts de mise en œuvre des logiciels. Voir le formulaire 10K de la Société pour un rapprochement complet avec la mesure la plus directement comparable calculée conformément aux IFRS.



Offre de produits haut de gamme



+ 100 mélanges de
marque de classe
mondiale



Thés classiques



Biologique



Commerce équitable



Du jardin



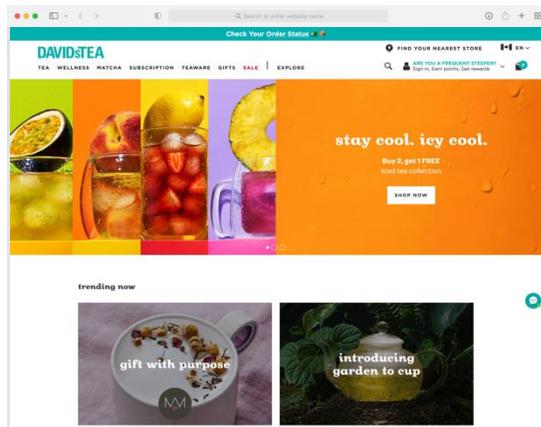
Approvisionnement
éthique



Assortiment de produits



Stratégie de commercialisation



PLATEFORME NUMÉRIQUE

Stratégie axée sur le numérique pour développer un environnement d'achat sans frontières

Recréer l'expérience sensoriel des boutiques sur la plateforme en ligne avec un guide de thé virtuel et l'IA

Large reconnaissance de la marque soutenant le virage numérique



PARTENAIRES DE VENTE EN GROS

Partenariats avec des grossistes à grande surface, des épicerie haut de gamme et des pharmacies au Canada (+3 500 emplacements)

Déploiements réussis de magasin-en-magasin (+300 portes)

Cibler l'expansion aux Etats-Unis en 2022 (stratégie de haut volume)

Déploiement progressif axé sur l'exécution



MAGASINS PHARES

Renforcer nos 18 magasins phares au Canada

Une expérience positive en magasin crée un effet d'entraînement sur les ventes en ligne

Complété par des kiosques éphémères saisonniers pour augmenter la visibilité

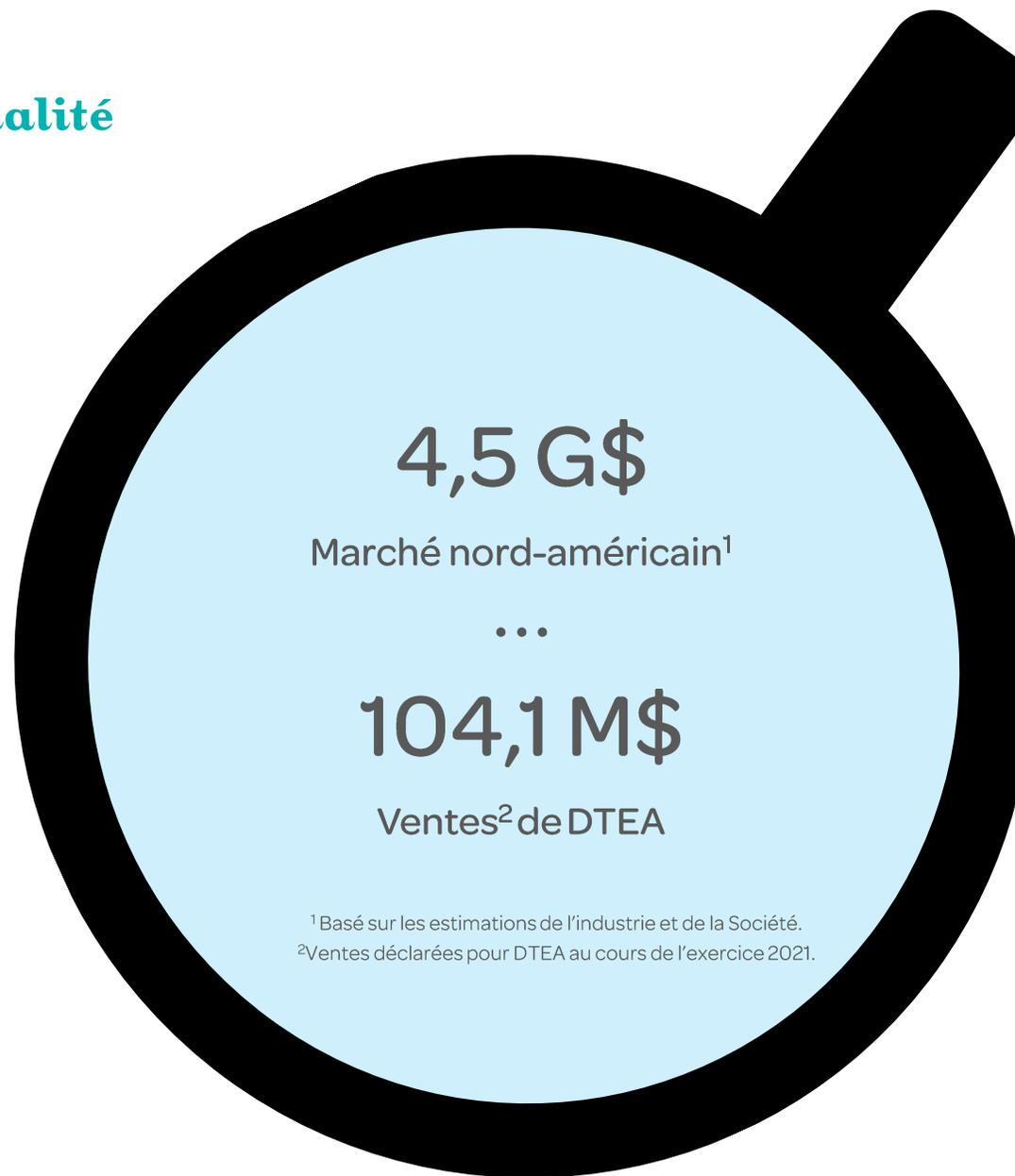
Marché du thé de spécialité



Croissance du marché
~ 5 % entraînée par les
propriétés présumées
bénéfiques pour la santé
des thés de spécialité



Forte demande pour les
mélanges de thé aux fruits/
tisane et noir en feuille
parmi des groupes
démographiques plus
jeunes



Les consommateurs
recherchent de plus en plus
une solution de recharge plus
saine aux jus de fruits et aux
boissons gazeuses



Les détaillants de thé de
spécialité se développent au
détriment des fournisseurs
traditionnels



Marché très fragmenté avec
beaucoup de marge de
manœuvre pour gagner des
parts de marché

Avantages concurrentiels

A teal-colored tea cup with a light-colored lid and base. The text is centered on the cup. There are decorative teal starburst graphics at the bottom left and top right of the cup.

**Des offres
innovantes
conçues par des
experts en thé
pour les
amateurs de thé**

A teal-colored tea cup with a light-colored lid and base. The text is centered on the cup.

Assortiment
étendu, varié et
inégalé de
mélanges de thé
en feuilles haut de
gamme

A teal-colored tea cup with a light-colored lid and base. The text is centered on the cup.

**Large attrait
démographique
pour la
marque**

A teal-colored tea cup with a light-colored lid and base. The text is centered on the cup. There are decorative teal starburst graphics at the top right of the cup.

**Expérience de
vente au détail
distincte axée sur
le plaisir des clients**

Vents contraires mondiaux

Pression inflationniste ayant un impact sur l'industrie du thé

Problèmes de chaîne d'approvisionnement touchant la disponibilité de divers thés et accessoires

Pénuries de main-d'œuvre et augmentation des salaires exercent une pression supplémentaire sur l'industrie

La pandémie de COVID-19 devrait s'atténuer en 2022

T1 2022 - Résultats



20,4 M\$

Ventes

43,9 %

Marge de bénéfice brut

(2,0 M\$)

Perte nette IFRS

0,1 M\$

BAIIA ajusté¹

¹Le BAIIA ajusté est une mesure financière « non conforme » aux IFRS et exclut l'incidence de la charge de rémunération à base d'actions et des coûts de mise en œuvre des logiciels. Voir le formulaire 10K de la Société pour un rapprochement complet avec la mesure la plus directement comparable calculée conformément aux IFRS.

Principales conclusions

- ✓ Solides résultats financiers de l'exercice 2021
- ✓ Accélééré notre transformation en fournisseur omnicanal numérique de thés
- ✓ Plan d'action visant la création de valeur : créer la demande, innovation de produit, culture d'entreprise et excellence opérationnelle
- ✓ Préparer l'expansion aux États-Unis en reproduisant le succès au Canada
- ✓ Objectif de croissance annuelle des ventes à deux chiffres dans la partie basse jusqu'à la fin de 2025 et une marge de BAIIA ajusté de 10,0 % au cours de la même période
- ✓ Une équipe de direction disciplinée et engagée à générer une croissance rentable



**vers
l'infinithé**



**et plus loin
encore**