



George Weston Limited & Loblaw Companies Limited 2026 AGMs

Tuesday, May 12th, 2026 at 10:00 a.m

SPEAKER LIST

Galen G. Weston

Chairman of Loblaw and George Weston

Richard Dufresne

President and Chief Financial Officer

Rael L. Diamond

President and Chief Executive Officer

Per Bank

President and CEO

Galen: Alors, tout le monde est bien installé? Alors, vous avez pu prendre, entre autres, ces dattes et le fromage. C'est délicieux! Alors, bonjour et bienvenue à l'assemblée générale annuelle des actionnaires de George Weston limitée et des compagnies Loblaw limitée. Je m'appelle Galen Weston, je suis président du conseil d'administration et directeur général de George Weston, ainsi que président du conseil d'administration de Loblaw. Bienvenue au Massey Hall, un lieu culturel emblématique du Canada qui a été inauguré en 1894. Alors, si vous vous en souviendrez, c'était à peine douze ans après la fondation de George Weston limitée. Alors, c'est merveilleux de voir cet espace historique revitalisé après plusieurs années de rénovations. J'espère que vous profiterez de cette occasion pour explorer ce lieu unique après la réunion d'aujourd'hui. Au cours de cette assemblée hybride, on se réjouit de pouvoir échanger avec les actionnaires des deux sociétés, que vous soyez présents ici en personne ou connectés via la plateforme virtuelle. Je suis accompagné sur scène par Richard Dufresne, président et chef de la direction financière de George Weston et directeur financier de Loblaw, Per Bank, président et chef de la direction de Loblaw, Nick Henn, chef de la direction des affaires juridiques et secrétaire de George Weston, ainsi qu'Andrew Bunston, chef de la direction des affaires juridiques et secrétaire de Loblaw. Et en passant, ils ont changé de place par rapport à l'année dernière, parce qu'ils ont voulu faire un petit changement. C'est intéressant pour eux et pour moi. Alors, on est honorés d'accueillir les candidats et candidates aux postes d'administrateur de George Weston et de Loblaw, les fiduciaires de Choice Properties, les représentants des auditeurs ainsi que les membres des équipes de direction de l'ensemble du groupe Weston. J'aimerais que vous vous leviez afin qu'on puisse vous saluer. L'équipe de direction, le conseil d'administration, nos auditeurs. Alors, on vous applaudit. On aimerait aussi souhaiter la bienvenue à la classe de comptabilité de 12^e année de l'institut Bloor Collegiate. J'ai eu l'occasion de leur parler un peu plus tôt, et j'ai fait ce message de continuer de bien étudier. Alors, vous aussi, chers élèves, on aimerait que vous vous leviez afin qu'on puisse vous féliciter. Merci. C'est formidable que vous soyez ici avec nous. On espère que vous allez apprécier ces réunions et vous pourrez poser les questions aux gens qui sont à côté de moi, et pas nécessairement à moi. Alors, avant de commencer, je vais brièvement vous expliquer le déroulement de la réunion. Bon, parce que c'est un petit peu compliqué, parce qu'on a deux réunions en même temps, mais on va vous expliquer comment ça va se dérouler pour le vote et les questions. Après avoir entendu ces informations, on va entendre un compte-rendu des activités et des résultats financiers de George Weston, Loblaw et Choice Properties. Et on passera aussi au point officiel de l'assemblée de George Weston. Ils vont nous parler, entre autres, d'une transaction immobilière très importante, et on va entendre Per qui est le président et directeur de la direction de Loblaw. Ensuite, on va poursuivre avec les activités régulières et

on va aussi passer aux questions concernant les questions de sollicitation. Et on va ensuite aborder tous les points officiels. Et je vais faire part de mon point de vue sur le groupe de société, puis ensuite on aura une période conjointe de questions et réponses. La plupart des actionnaires des deux sociétés ont soumis leurs procurations ou leurs instructions de vote à l'avance. Mais le vote lors des assemblées d'aujourd'hui, ça va se faire en personne ou via la plateforme en ligne. Notez que si vous êtes au téléphone, vous ne pouvez pas voter. Si vous votez en personne, veuillez remplir le bulletin de vote fourni par le scrutateur. Puis, si vous êtes actionnaire des deux associés, veuillez noter que le bulletin bleu, c'est pour George Weston, et le bulletin jaune, c'est pour Loblaw. Pour voter en ligne, veuillez utiliser la plateforme LUMI. Lorsqu'un point sera soumis au vote, les options de vote vont s'afficher sur votre écran. Si vous êtes actionnaire des deux sociétés, assurez-vous d'être connecté avec le numéro de contrôle fourni pour George Weston, car l'assemblée générale de George Weston aura lieu en premier. J'aimerais vous rappeler de vous connecter à l'assemblée à l'aide de votre numéro de compte Loblaw, lorsque l'assemblée de Loblaw commencera. Votre vote en ligne ne sera pris en compte uniquement que si vous êtes connecté avec le numéro de contrôle correspondant à l'assemblée concernée. Votre vote sur les questions relatives à George Washington ne sera pas pris en compte si vous êtes connecté avec le numéro de contrôle de Loblaw et vice versa, même si LUMI semble vous permettre de voter. Est-ce que vous avez bien compris? Mais écoutez, ne vous inquiétez pas, on va vous rappeler ces informations. Les scrutateurs compileront tous les votes exprimés au cours de chaque assemblée, et on vous communiquera les résultats préliminaires du vote à la fin de l'assemblée concernée. Nick Henn agira en tant que secrétaire de l'assemblée de George Weston, et Andrew Bunston agira en tant que secrétaire de l'assemblée de Loblaw. Les services aux investisseurs de Computershare Inc. vont agir en tant que scrutateurs pour les deux assemblées par l'intermédiaire de ses représentantes Melissa Phillips et Kate Stevens. Seuls les actionnaires de George Weston et de Loblaw inscrits au registre à la clôture des marchés le 16 mars 2026, ou leurs mandataires, sont habilités à participer à voter lors de chaque assemblée respective. Afin d'optimiser notre temps, nous avons demandé à certains actionnaires de présenter et d'appuyer les motions prévues dans les avis de convocation. Une copie de chacun des avis de convocation de George Weston et de Loblaw, ainsi que la preuve de leur envoi postal, ont été déposés auprès de la société concernée. Le rapport du scrutateur indique que le quorum est atteint pour chaque assemblée. Je déclare donc que chacune des assemblées annuelles de George Weston et de Loblaw a été dûment convoquée et est valablement constituée pour délibérer. Les questions seront acceptées en personne et via la plateforme en ligne. Nous répondrons aux questions directement liées à une motion particulière au moment opportun de l'assemblée concernée, et on gardera les questions d'ordre

général pour la période de questions et réponses. Afin de poser une question en personne, veuillez vous mettre en file devant l'un des micros situés à l'avant. Il y en a un ici, un au centre et un troisième à la droite. Alors, si vous avez une question de nature générale, attendez qu'on amorce la séance de questions et réponses. Et si vous souhaitez poser une question en ligne, sélectionnez l'onglet Messagerie en haut de votre écran et précisez si votre question porte sur une motion examinée dans le cadre des travaux officiels de l'une ou l'autre des assemblées, ou bien si elle est de nature générale. Si vous souhaitez poser votre question oralement, veuillez composer le numéro de la ligne audio et appuyez sur étoile, un, ou cliquez sur l'icône Demander la parole qui s'affiche sur la plateforme en ligne. L'opérateur vérifiera que vous êtes bien un actionnaire ou un mandataire, et vous pourrez ainsi poser votre question au moment opportun. Si vous avez d'autres questions, vous devrez répéter cette procédure afin d'être réintégré dans la file d'attente. Si vous assistez à l'assemblée en ligne et que vous êtes connecté en tant qu'invité, vous pourrez écouter l'assemblée, mais vous ne pourrez ni voter ni poser de questions, car ce sont uniquement les actionnaires inscrits et les mandataires dûment enregistrés qui sont autorisés à le faire. Les déclarations que nous ferons aujourd'hui peuvent contenir des déclarations prospectives. Vous trouverez des informations détaillées concernant ces déclarations prospectives dans le rapport annuel 2025 et le rapport aux actionnaires du premier trimestre 2025 de la société concernée. Alors, ça va? Nous allons maintenant passer à la partie de la réunion consacrée à la mise à jour financière et à la mise à jour sur les activités de George Weston. J'aimerais demander à Richard Dufresne de nous faire part de son point de vue sur les performances de notre groupe de sociétés en 2025.

Richard: Merci, Galen. Bonjour tout le monde! Je suis heureux de vous faire part des derniers résultats de George Weston et de ses filiales Loblaw et Choice Properties. Chez George Weston, notre objectif reste le même créer de la valeur à long terme de génération en génération, grâce à une allocation rigoureuse du capital, à de solides performances opérationnelles et une gestion active du portefeuille. La population canadienne continue de subir la pression liée à la hausse des prix, et ce contexte a façonné les priorités de nos entreprises ainsi que leur mode de fonctionnement. Les résultats au cours de la dernière année. En 2025, on a enregistré de solides résultats à l'échelle du groupe. Le chiffre d'affaires consolidé a atteint environ 64,5 milliards de dollars et l'EBITDA ajusté a progressé de 7,5 %, reflétant la vigueur continue de Loblaw et de Choice Properties. Nous avons également augmenté la valeur nette de l'actif et les flux de trésorerie disponibles, soutenus par des bénéfices stables et une approche rigoureuse en matière d'allocation du capital. George Weston a racheté pour 1 milliard de dollars de ses propres actions l'année dernière. Aujourd'hui, nous

avons annoncé une augmentation de 8 % du dividende, marquant ainsi notre 15^e année consécutive de croissance. La valeur nette des actifs a augmenté de 25,8 % d'une année par rapport à l'autre, soulignant la solidité de nos actifs sous-jacents et de notre stratégie à long terme. Nous continuons de nous concentrer sur la gestion active de notre portefeuille afin d'accroître la valeur à long terme. Chez Loblaw, la vente annoncée de l'activité PC Finances à EQB reflète une décision stratégique visant à simplifier l'activité, à recentrer nos efforts sur nos activités principales de vente au détail de soins de santé. Il est important de noter que cette transaction établit également une relation stratégique à long terme avec EQB, garantissant que les services financiers restent un élément clé de l'écosystème PC Optimum, tout en réduisant l'intensité en capital et la complexité. Chez Choice Properties, l'acquisition récemment annoncée d'actifs urbains de grande qualité, axés sur les biens de première nécessité auprès de First Capital représente une avancée significative dans la poursuite de son objectif de renforcer la taille et la qualité de son portefeuille. Cette transaction soutient la croissance à long terme, tant du bénéfice d'exploitation net que de la valeur nette des actifs. La participation de George Weston reflète notre rôle de propriétaire actif et à long terme, soutenant les opportunités stratégiques qui renforcent la valeur au fil du temps. Mis ensemble, ces mesures démontrent notre approche rigoureuse en matière d'allocation du capital, en simplifiant là où cela est approprié et en investissant là où nous voyons les meilleures opportunités de rendement durable à long terme. Passons maintenant à Loblaw. L'année 2025 a été une nouvelle année, marquée par de solides résultats financiers et opérationnels. Le chiffre d'affaires total de la société a augmenté de 3,8 milliards de dollars, pour atteindre environ 64,8 milliards de dollars, soit une hausse de 6,2 % par rapport à l'année précédente. Les ventes comparables du secteur alimentaire ont progressé de 2,3 %, tandis que celle du secteur de la vente au détail de produits pharmaceutiques ont augmenté de 3,9 %. Ces résultats reflètent une exécution solide et une attention constante portée à la création de valeur pour les clients dans un environnement difficile. La performance du secteur de la vente au détail des produits alimentaires a reflété la vigueur continue de la fréquentation et la croissance des parts de marché, soutenues par une orientation claire vers la valeur, en particulier dans les enseignes à escompte. Dans le secteur de la vente au détail en pharmacie, produits de beauté, produits pharmaceutiques et services de santé sont restés les principaux moteurs de croissance. Des marges brutes sont restées stables, tandis qu'une maîtrise rigoureuse des coûts a permis de générer un effet de levier professionnel, une croissance de l'EBITDA. À l'échelle de l'ensemble de la société. L'EBITDA ajusté a dépassé les 7,6 milliards de dollars. Le bénéfice net ajusté a augmenté de 276 millions de dollars, et le bénéfice par action ajusté est de 13,6 %. Loblaw a également généré un solide flux de trésorerie disponible, ce qui a permis de financer à la fois le réinvestissement dans

l'entreprise et la poursuite de la distribution aux actionnaires. En 2025, nous avons réinvesti 2,1 milliards de dollars dans l'économie canadienne, créant ainsi de nouveaux emplois et jetant les bases de la croissance sur de Loblaw. Nous avons également racheté pour 1,9 milliard de dollars d'actions l'année dernière, et la semaine dernière, on a annoncé que nous allons encore augmenter nos rachats en 2026. Lors de la même période, on a augmenté notre dividende pour la 15^e année consécutive en annonçant une hausse de 10 %. Le bilan reste solide avec une amélioration continue des principaux indicateurs de rendement. Parallèlement, l'entreprise continue d'investir de manière significative dans son réseau, ses infrastructures afin de soutenir sa croissance à long terme. Le marché en a pris bonne note. En 2025, Loblaw a généré un rendement total des actionnaires de 32,5 %, et aujourd'hui, cette entreprise canadienne se classe au troisième rang mondial des détaillants alimentaires en termes de capitalisation boursière. Wow! Passons maintenant à Choice Properties. Choice a enregistré une nouvelle année de performance solide et stable, soutenue par la qualité de son portefeuille et une exécution rigoureuse. Le taux d'occupation a augmenté pour atteindre 98,2 %, soutenu par une forte demande des locataires dans l'ensemble de ses actifs commerciaux industriels axés sur l'alimentation. Le résultat opérationnel net en espèces des actifs comparables a augmenté d'environ 2,2 %, et les flux de trésorerie provenant des opérations ont progressé de 3,6 %, reflétant une croissance sous-jacente soutenue. Choice continue de bénéficier d'une plateforme différenciée combinant un portefeuille de commerces de proximité de haute qualité, une présence industrielle en pleine expansion et une filière de développement rigoureuse. Le bilan reste solide et flexible, comme en témoigne la récente révision à la hausse de la notation de crédit de Choice par DBRS AA. Alors, Choice a clôturé l'année avec un ratio de dette ajusté d'environ 7 fois et 13,8 milliards de dollars d'actifs. En conclusion, je suis très satisfait des performances compte tenu de l'ensemble du groupe Weston. Nos activités génèrent des résultats constants, soutenus par des bilans solides, une allocation rigoureuse du capital et une orientation stratégique claire. Nous restons déterminés à redistribuer du capital aux actionnaires. Quant à l'avenir, nous restons confiants dans notre capacité à continuer de créer de la valeur à long terme pour nos actionnaires. Je vais maintenant céder la parole à Galen.

Galen: Merci, Richard. C'est très bien. Comme je l'ai souligné plus tôt, j'aimerais inviter Rael Diamond, président-directeur général de Choice Properties, à nous faire part de quelques remarques sur l'entreprise ainsi que ses priorités stratégiques.

Rael: Merci, Galen. Bonjour tout le monde. Je suis vraiment ravi d'être ici et de vous présenter les priorités stratégiques, et vous parler de l'histoire de Choice Properties. La croissance de

Choice depuis notre introduction en bourse en 2013 a été extraordinaire. En un peu plus d'une décennie, nous avons bâti quelque chose de vraiment spécial. Aujourd'hui, Choice est la plus grande société d'investissement immobilier FPI au Canada, avec près de 700 propriétés réparties dans trois catégories d'actifs stratégiques : le commerce de détail, l'industriel ainsi que les immeubles à usage mixte résidentiels. Et ce n'est pas fini. Il y a quatre semaines, nous avons annoncé une acquisition d'actifs transformatrice d'une valeur de 5 milliards de dollars dans le cadre de la privatisation de First Capital REIT. Cette opération marque un tournant décisif dans l'évolution de Choice et nous positionne définitivement comme le premier acteur immobilier cotée en bourse au Canada. Je vous en reparle dans un instant. Mais pour bien en saisir toute la portée, il est important de comprendre comment on est arrivé là. Choice ne s'est pas bâtie du jour au lendemain. Elle s'est construite grâce à une série de décisions mûrement réfléchies et rigoureuses, prises au fil du temps. Les décisions qui, cumulées, ont permis de créer des fondations inébranlables en ce qu'on considère comme la première société d'investissement immobilier cotées au Canada. Tout a commencé avec l'introduction en bourse de Choice en 2013, lorsque le portefeuille initial de 425 propriétés, qui représentait 7 milliards de dollars d'actifs, a été scindé de Loblaw pour créer Choice Properties REIT. Au cours de nos cinq premières années, on s'est concentré sur l'acquisition et la densification de biens immobiliers commerciaux de grande qualité. On a acquis environ 120 biens supplémentaires et mené à bien plus de 60 projets de densification. En 2018, nous étions devenus le troisième plus grand FPI axé sur le commerce de détail au Canada. Et cette même année a marqué une avancée majeure avec l'acquisition de CREIT. Grâce à cette transaction, on est devenu le plus grand FPI du Canada. Nous, nous sommes diversifiés, diversifiés, dans de nouvelles catégories d'actifs stratégiques et on a créé une plateforme d'exploitation de premier ordre. Toujours en 2018, Loblaw a cédé sa participation dans Choice à George Weston. Ceci nous a permis d'avoir un actionnaire à long terme plus naturel, mieux placé pour soutenir nos plans de croissance et de diversification. Suite à l'acquisition de CREIT, nous avons concentré nos efforts sur trois priorités. D'abord, le renforcement du bilan. Deuxièmement, améliorer la qualité du portefeuille. Et finalement, cela fait partie de nos relations stratégiques avec nos principaux locataires, notamment Loblaw. Nous avons mis en œuvre un plan clair : recycler le capital en vendant des actifs non essentiels et le réinvestir dans des actifs de meilleure qualité et réduire l'effet de levier. Pour y parvenir, nous avons réalisé plus de 5 milliards de dollars de transactions, dont environ 3 milliards de dollars de cessions, et nous avons réinvesti 2 milliards de dollars dans des actifs commerciaux de grande qualité tout en développant nos activités industrielles et résidentielles. Les résultats ont été significatifs et en un laps de temps relativement court, nous avons réduit notre endettement et constitué ce que nous estimons être

le bilan le plus solide du secteur des FPI canadiennes. Un bilan solide nous offre une flexibilité financière, et on a un solide bilan financier qui nous offre une flexibilité financière qui nous permet d'être patients. Et lorsque les occasions se présentent comme celles de la transaction First Capital, ça nous permet d'être décisifs. Nous avons également beaucoup amélioré la composition de notre portefeuille d'actifs stratégiques, notamment en nous concentrant davantage sur nos principales catégories d'actifs. Et surtout, on s'est appuyé sur nos principaux facteurs de différenciation de Choice, notre relation stratégique avec Loblaw. Cette relation nous offre des possibilités de croissance et de stabilité. Ça nous permet d'avancer plus vite, d'agir avec conviction et de créer de la valeur pour les deux organisations en fin de compte, pour George Weston. Et nous, au cours des dernières années, nous avons développé près de 4 millions de pieds carrés de nouveaux biens immobiliers commerciaux à travers le Canada. Cela comprend des projets de densification commerciale, des développements sur de nouveaux sites et de nouvelles installations de distribution industrielle. Et bon nombre de ces projets sont ancrés par Loblaw. En novembre dernier, nous avons achevé un nouveau magasin de 4 000 pieds carrés à Erin Mills. Ils ont célébré cette inauguration le mois dernier. L'accueil réservé par Mississauga et les communautés environnantes a été exceptionnel. Alors, ce qui est tout aussi enthousiasmant, c'est qu'on développe présentement cinq nouveaux centres commerciaux, dont l'enseigne phare sera une épicerie. L'un d'eux se trouve à Barrhaven. Une des communautés d'Ottawa et un autre sera un No Frills et un Shoppers Drug Mart/Pharmaprix, aux côtés d'un solide mélange de détaillants complémentaires. Et du côté de Shoppers Drug Mart, on construit présentement huit nouveaux magasins Shoppers/Pharmaprix et plusieurs autres sont en projet. Alors, ces projets ne sont que quelques exemples, mais ça vous montre qu'on continue à croître avec nos principaux locataires afin de créer des solutions gagnantes-gagnantes. Ceci nous amène à aujourd'hui. Il y a quelques semaines, nous avons annoncé un autre moment décisif dans l'histoire de Choice en collaboration avec notre partenaire KingSett Capital. Nous avons annoncé l'acquisition de First Capital REIT pour 9,4 milliards de dollars. Il s'agit de la plus importante opération de privatisation dans le secteur canadien des FPI. Dans le cadre de cette transaction, Choice prévoit acquérir pour 5 milliards de dollars de centres commerciaux de quartiers de très haute qualité appartenant à First Capital, situés dans les marchés urbains les plus dynamiques du Canada. La capacité de Choice à saisir cette opportunité de transformation a été rendue possible par la plateforme opérationnelle que nous avons mise en place, l'attention sans relâche que notre équipe porte à la solidité de notre bilan et le soutien de notre principal actionnaire, George Weston, qui a engagé 600 millions de dollars de capitaux propres dans la transaction. Cette acquisition de portefeuilles constitue une nouvelle étape de transformation pour Choice et consolide fermement sa position de premier FPI au Canada. Cela élargit

considérablement notre présence sur les marchés à forte croissance et renforce la composition de notre portefeuille de locataires. Ces actifs répondent à des besoins quotidiens, sont situés dans des zones urbaines densément peuplées et bénéficient d'une forte demande et d'un flux de trésorerie résilient. À titre d'exemple, le carré Lucerne à Montréal, 116 000 pieds carrés avec Provigo et Pharmaprix comme locataires principaux. Le complexe bénéficie d'un solide mélange de commerces, de services de restauration et de gymnases. Il jouit d'une visibilité exceptionnelle le long de l'autoroute métropolitaine et dessert une zone dense à revenu élevé. Ou bien Leaside Village à Toronto, 120 000 pieds carrés dans l'un des marchés urbains les plus dynamiques de la ville, avec Longo's comme locataire principal dans un bâtiment ferroviaire patrimonial restauré et un large éventail de locataires axés sur les services. Ensemble, ces actifs illustrent le portefeuille que nous acquérons des commerces de détail de haute qualité axés sur des produits de première nécessité dans des quartiers urbains densément peuplés. Avec le recul, en incluant cette transaction, ce qu'on a créé chez Choice est remarquable. Il est clair que Choice se démarque. Nous sommes le plus grand FPI du Canada avec près de 800 propriétés à l'échelle nationale. On dispose d'une plate-forme de commerce de détail inégalée, avec plus de 83 % et 44 millions de pieds carrés de notre portefeuille ancré dans le domaine des épicerie, pharmacies et autres locataires axés sur des produits de première nécessité. On dispose aussi d'une trajectoire de croissance claire, avec un potentiel de développement de plus de 18 millions de pieds carrés. On dispose de l'équipe la plus compétente du secteur immobilier, une équipe hautement expérimentée, diversifiée et profondément déterminée à offrir un service exceptionnel à ses locataires. Et enfin, un véritable facteur de différenciation. Des fondations inégalées, notamment une relation stratégique avec notre plus grand locataire Loblaw. Notre parcours a été mûrement réfléchi. Le choix n'a jamais été aussi vaste et les opportunités qui s'offrent à nous sont considérables. Merci. Je cède maintenant la parole à Galen.

Galen: Alors, très bien. Merci beaucoup, Rael. Per, je crois que c'est à vous la parole.

Per: Merci, Galen. Bonjour, tout le monde! En réfléchissant à 2025, je suis très heureux d'annoncer que ce fut une autre année solide pour Loblaw. Tout au long de l'année, on est resté concentré sur ce qui compte le plus : offrir de la qualité, de la valeur, des services et des commodités pour aider la population canadienne à bien vivre. Et parallèlement, nous avons mis en œuvre notre engagement quinquennal d'investir 10 milliards de dollars dans l'économie canadienne. Cela permettra de créer environ huit zéro zéro zéro emplois tout en soutenant l'ouverture de nouveaux magasins, la modernisation des infrastructures de la chaîne d'approvisionnement et l'élargissement des services de santé. Il s'agit de préparer l'avenir tout en

continuant à créer de la valeur dès aujourd'hui. Et on est parvenu à faire ça dans un contexte qui est resté difficile. La population canadienne en ressent les effets dans leurs dépenses quotidiennes. L'inflation est alimentée par de multiples facteurs, allant des conflits mondiaux à la hausse des coûts des intrants et aux pressions sur la chaîne d'approvisionnement. On le constate chaque jour dans nos magasins, et nous avons toujours estimé qu'il était de notre responsabilité d'y répondre de manière importante. Chaque décision que nous prenons part d'une question, c'est-à-dire comment offrir plus de valeur à nos clients. Au cours des douze derniers mois, notre inflation alimentaire interne a été nettement inférieure à l'IPC. Les clients l'ont remarqué. Ils recherchent de la valeur et ils la trouvent dans nos magasins. En 2025, nous avons réalisé des progrès importants dans l'ensemble de notre entreprise. Nous avons lancé de nouveaux programmes et amélioré ceux qui existaient déjà en nous appuyant sur ce que les clients nous disent vouloir. Nous avons élargi nos programmes promotionnels et on a redonné encore plus de valeur et d'enthousiasme, insuffler plus d'enthousiasme à nos magasins. On a également continué à investir dans la manière dont on offre de la valeur et dans les endroits où nous le faisons. Au cours de la dernière année, on a étendu notre présence dans le secteur de l'escompte en ouvrant des magasins Maxi/No Frills dans les communautés nouvelles ou mal desservies, contribuant ainsi à offrir des prix plus bas à un plus grand nombre de Canadiens. Parce que les gens s'attendent à cela. Alors, on a pu combiner les bas prix avec les services de choix. Les clients qui s'attendent à ça partout dans notre réseau. Lorsque les conditions ont changé, on a rapidement réagi. Lorsque les droits de douane ont commencé à affecter un large éventail de produits, on a fait preuve de transparence envers nos clients en leur permettant de choisir des alternatives fabriquées au Canada, tant en magasin en ligne. Et de même, on a renforcé notre approvisionnement. On a intégré plus de 200 nouvelles entreprises locales à notre programme de petits fournisseurs au cours de l'année dernière. On a élargi notre assortiment local, on a amélioré la valeur ajoutée en renforçant la résilience de notre chaîne d'approvisionnement. C'est un bon exemple de notre façon de fonctionner. On agit rapidement, on reste transparent et on accorde toujours la priorité aux clients. Les clients réagissent favorablement. Nous avons constaté une forte croissance de la fréquentation, des gains de parts de marché et une dynamique soutenue dans l'ensemble de notre entreprise, et nos nouveaux magasins ont dépassé nos attentes en 2025. Nous avons franchi la barre des 64 milliards de dollars de chiffre d'affaires pour la première fois de notre histoire. C'est l'une des étapes marquantes qui reflète la confiance que les Canadiens nous accordent. Notre croissance continue d'être portée par une puissante combinaison d'atouts, de formats, de magasins à prix d'escompte et de supermarchés restent au cœur de notre industrie alimentaire, de notre réseau de pharmacies, continue d'élargir l'accès aux soins et tout cela est relié par PC Optimum, nos

plateformes numériques et notre écosystème plus large. Comme Richard l'a souligné, nous avons également annoncé la vente de notre division PC Finance à EQ Bank, et cela nous permet de nous concentrer davantage sur le commerce de détail, les soins de santé, tout en maintenant une relation solide et à long terme avec EQ Bank, ce qui continuera à créer de la valeur par l'intermédiaire de la plateforme PC Optimum. PC Optimum reste un facteur clé de différenciation avec plus de 18 millions de membres actifs et plus d'un milliard de dollars de points à échanger cette année. Nous constatons également un fort élan du côté du commerce électronique, avec plus de 4,5 milliards de dollars de ventes annuelles. Ce sont là de puissants moteurs d'engagement et de croissance. L'une des nombreuses choses qui rendent le Canada unique, et par extension Loblaw, c'est la diversité de la population de ce pays. Le Canada est l'un des marchés les plus multiculturels au monde, et ceci se reflète dans nos magasins et chez les clients que nous servons. Nous continuons d'élargir notre gamme de produits, de produits de première nécessité aux produits internationaux et multiculturels. T&T en est un excellent exemple. C'est l'une de nos enseignes qui connaît la croissance la plus rapide, avec plus de deux milliards de dollars de ventes l'année dernière. En avril, nous avons ouvert notre 37^e magasin au Canada et on intègre de nombreux nouveaux produits pour répondre à la demande croissante. Pour de nombreux nouveaux Canadiens, les magasins T&T sont un lieu familier, un lien avec leur pays d'origine et pour d'autres, ça offre quelque chose de nouveau. Cette diversité, c'est une force si on continue à la mettre à profit. On constate également une forte dynamique dans le cadre de l'expansion de T&T aux États-Unis, avec deux magasins déjà ouverts et neuf autres dont l'ouverture a déjà été approuvée à l'interne. Nos activités, Shoppers Drug Mart/Pharmaprix, continuent de jouer un rôle clé grâce à un modèle équilibré qui combine la gestion des ordonnances, les services de santé, une offre solide en magasin. Dans le domaine de la pharmacie, on observe une croissance régulière tirée par le volume des ordonnances, l'élargissement du champ d'activité et la demande continue de services de santé accessibles. Notre réseau de cliniques dirigées par des pharmaciens s'est étendu à environ 250 sites améliorant l'accès aux soins tout en soutenant l'ensemble de l'activité. Nos professionnels de la santé continuent de desservir des millions de Canadiens chaque année. Enfin, nos pharmaciens ont eu plus de 180 millions d'interactions avec des patients rien qu'en 2025. Les performances de la vente au détail continuent d'être portées par la force de notre offre de produits de beauté. Et parallèlement, on continue d'investir dans les services pharmaceutiques, les capacités numériques et l'amélioration des flux de travail afin d'améliorer à la fois l'expérience des patients et celle des clients. Nous continuons également à investir dans notre réseau. En 2025, nous avons étendu notre présence pour desservir davantage de communautés à travers le Canada. On a ouvert 77 nouveaux magasins, dont 27 pharmacies, 48 supermarchés à escompte

ainsi qu'un nouveau magasin T&T à Toronto et notre deuxième magasin T&T aux États-Unis. Nous continuons à moderniser notre chaîne d'approvisionnement en améliorant l'efficacité, la fiabilité et la façon dont nous servons nos clients. Ces investissements sont essentiels pour jeter les bases qui soutiendront notre croissance à long terme. Dans tout cela, notre objectif reste clair : nous apportons de la valeur à davantage de communautés à travers le pays. C'est ainsi que nous continuons à gagner la confiance de nos clients. Aussi fiers que nous soyons de nos résultats, nous savons qu'il reste encore beaucoup à faire. Nous continuerons d'investir dans notre entreprise en ouvrant de nouveaux magasins, de nouvelles cliniques, en développant nos capacités numériques et en renforçant notre proposition de valeur afin d'offrir davantage de valeur à nos clients. Ces investissements créeront également des emplois et des opportunités pour les Canadiens et permettront de renforcer nos partenariats avec les fournisseurs et les communautés qui grandissent avec nous. Nous réalisons également des progrès significatifs dans le cadre de nos engagements environnementaux et sociaux, qui profitent à la fois à l'entreprise et aux communautés où nous exerçons nos activités. Nous continuons à faire progresser nos ambitions de zéro émission nette en réduisant les émissions de carbone de notre entreprise de 16 % par rapport à notre niveau de référence 2020, tout en poursuivant nos efforts pour réduire le gaspillage alimentaire, les déchets plastiques. Je suis fier de vous annoncer que 98 % des emballages plastiques de nos marques sont désormais recyclables ou réutilisables. Parallèlement, l'impact social reste une priorité. L'année dernière, plus d'un million d'enfants ont bénéficié de programmes de repas à l'école grâce à l'organisme de Fondation pour les enfants le Choix du président. Nous avons aussi dépassé les 50 millions de dollars de financement pour la santé des femmes et l'élargissement de l'accès aux soins dans les communautés à travers le pays, par l'intermédiaire de la Fondation pour la santé des femmes de Shoppers/Pharmaprix. Ensemble, ces efforts reflètent une priorité claire apporter de la valeur à la population canadienne dans l'ensemble de nos activités au sein des communautés que nous servons. En terminant, je tiens à remercier nos collègues à travers le pays. Plus de 220 000 d'entre eux incarnent chaque jour notre mission en aidant nos clients, en soutenant leurs communautés, en améliorant sans cesse nos méthodes de travail. C'est leur engagement qui est le moteur de notre succès et qui me donne confiance en notre avenir. Je vous invite à vous joindre à moi afin de saluer leur extraordinaire travail. Je cède maintenant la parole à Galen.

Galen: Merci, Per. Votre passion pour offrir une grande valeur ajoutée à nos clients est évidente, et vous dirigez une équipe incroyable qui travaille d'arrache-pied. Vous faites un tel travail pour les Canadiens. Parfait, alors nous allons passer à la prochaine portion de cette assemblée, c'est-à-dire la partie officielle. Et nous allons débiter avec l'assemblée générale de

George Weston. Alors, pour les actionnaires de George Weston, nous y sommes arrivés. Un petit rappel, les actionnaires de George Weston qui souhaitent voter en ligne doivent être connectés à la réunion à l'aide de leur numéro de contrôle George Weston. Sinon, leur vote ne sera pas pris en compte. D'ailleurs, si vous avez des questions concernant les points officiels à l'ordre du jour, veuillez vous approcher du micro avant le vote sur ce point ou indiquer en ligne que votre question porte sur une motion examinée dans le cadre des points officiels. J'aimerais maintenant soumettre à l'assemblée les états financiers consolidés annuels audités de George Weston, accompagné des notes et du rapport des auditeurs pour l'exercice clos le 31 décembre 2025. Ceux-ci figurent dans le rapport annuel qui a été remis aux actionnaires et qui peuvent également être consultés sur le site Web de George Weston, SEDAR. Y a-t-il des questions concernant les états financiers? Parfait, puisqu'il n'y en a pas, nous allons passer au prochain point à l'ordre du jour. Nous allons maintenant passer à la nomination et l'élection des administrateurs. Avec nous, nous avons les candidats du conseil d'administration proposés par George Weston. Je les invite à se lever pour qu'on puisse les saluer. Il y a six candidats aux postes d'administrateur qui se présentent à l'élection lors de cette assemblée. Tous ces candidats sont actuellement administrateurs de George Weston. La circulaire de sollicitation de procurations de la direction de George Weston contient les biographies détaillées présentant les qualifications précieuses et des parcours variés des candidats, et j'ai le plaisir de vous annoncer qu'après les procurations reçues par le scrutateur ayant l'assemblée, chaque candidat aux postes d'administrateur a recueilli au moins 97 % des voix exprimées. Nous allons maintenant procéder à l'élection des administrateurs. Je déclare donc les consultations sur les résolutions concernant George Weston ouvertes. Alors, avant de passer au vote, je répondrai à toutes les questions. Alors, nous allons débiter donc par les questions. Y a-t-il des questions concernant les nominations et l'élection des administrateurs?

Bob: Bonjour, je suis actionnaire. Un très petit actionnaire mais actionnaire de George Weston Limited et j'aimerais vous offrir ce commentaire. Premièrement, Sabi Marwah me manque. Il était de loin le gestionnaire financier le plus brillant que je n'ai jamais rencontré dans ma carrière. Et il a pris sa retraite, alors il me manque, alors je vais lui traiter...

Galen: Bonsoir Bob, Alors, un commentaire que j'aimerais faire. Le conseil d'administration de Weston se rencontre peu souvent, mais est mieux rémunéré que les membres du conseil de Loblaw. Ça n'a aucun sens. Je sais que les services au sein le conseil, donc, représentent plus que l'assemblée générale annuelle, mais il me semble que la charge de travail des membres du conseil de Loblaw est plus importante que celui des administrateurs du conseil de Weston.

Merci. Parfait. Alors, maintenant, puis-je avoir une proposition pour la candidature des élections des administrateurs?

Salma: Je m'appelle Salma Sahebzada. Je suis actionnaire. Monsieur le président, je propose les candidatures des personnes suivantes à l'élection aux postes d'administrateur de George Weston pour un mandat allant jusqu'à la prochaine assemblée générale annuelle des actionnaires, ou jusqu'à leur démission, ou jusqu'à ce que leurs successeurs soient dûment élus ou nommés. Marianne Harris, Nancy Lockhart, Gord Nixon. Barbara G. Stymiest, Galen G. Weston et Cornell Wright.

Jeff: Mon nom est Jeff Gobay. Je suis actionnaire. Monsieur le président. J'appuie la motion.

Galen: Merci, Jeff. Je vais maintenant demander une motion visant à clore les nominations.

Salma: Monsieur le président, je propose de clore les candidatures.

Jeff: Monsieur le président, j'appuie la motion.

Galen: Merci. Je demande aux actionnaires ou à leurs représentants de voter en remplissant leur bulletin de vote bleu George Weston ou via le portail en ligne. Parfait. Nous allons passer au prochain point à l'ordre du jour : la nomination de l'auditeur. Y a-t-il des questions concernant la nomination de l'auditeur? Merci. Je vais demander une proposition visant à nommer l'auditeur de George Weston et à autoriser les administrateurs à fixer la rémunération de ce dernier.

Jeff: Monsieur le président, je propose que PricewaterhouseCoopers LLP soit nommé auditeur de George Weston limitée jusqu'à la prochaine assemblée générale des actionnaires de George Weston, et que les administrateurs soient autorisés à fixer la rémunération des auditeurs pour l'exercice 2026.

Salma: Monsieur le président, j'appuie la motion.

Galen: Merci, si ce n'est pas déjà fait. Je demande aux actionnaires ou à leurs représentants de voter. Le prochain point à l'ordre du jour et la résolution consultative concernant l'approche George Weston en matière de rémunération de la direction. Cette résolution est décrite plus en détail à la page 19 de la circulaire de sollicitation de procurations de la direction de George

Weston. Y a-t-il des questions concernant la résolution consultative relative à la politique de rémunération des dirigeants de George Weston? Puisqu'il n'y en a pas, je vais demander une motion visant à approuver, à titre consultatif, l'approche de George Weston en matière de rémunération de la direction.

Speaker: Monsieur le président, je propose que la résolution consultative concernant l'approche de George Weston en matière de rémunération de la haute direction soit approuvée.

Speaker: Monsieur le président, j'appuie la motion.

Galen: Merci. Et si ce n'est pas déjà fait, je demande aux actionnaires ou à leurs représentants de voter maintenant. Merci. Cela nous amène à la fin du vote sur les points à l'ordre du jour concernant George Weston avant cette réunion. Je déclare donc le scrutin clos. Veuillez lever la main à présent afin qu'un représentant du scrutateur puisse récupérer votre bulletin de vote bleu. George Weston remis en personne, sans quoi votre vote ne sera pas pris en compte. Il y en a un de ce côté aussi. Merci. Il y en a-t-il d'autres? Je pense qu'il y en a de ce côté aussi. Ne soyez pas timides, veuillez lever vos bulletins de vote si vous les avez toujours. Parfait! Alors, nous avons déjà reçu les résultats préliminaires du dépouillement concernant les trois points à l'ordre du jour de George Weston en ce qui concerne l'élections des administrateurs. Les résultats montrent que chaque candidat a recueilli au moins 97 % des votes exprimés. Pour ce qui est de la nomination de l'auditeur, les résultats indiquent que plus de 99 % des votes exprimés étaient favorables. En ce qui concerne le vote consultatif sur l'approche de George Weston en matière de rémunération de la haute direction, environ 97 % des voix exprimées étaient en faveur de l'approche de George Weston en matière de rémunération de la haute direction. Je déclare que toutes les motions sont adoptées. Les résultats définitifs de vote seront disponibles à l'issue de l'assemblée et publiés sur le profil SEDAR et de George Weston limitée. Puisqu'il n'y a pas d'autres points à l'ordre du jour, puis-je avoir quelqu'un pour proposer la conclusion de l'assemblée?

Salma: Monsieur le président, je propose de clore la réunion de George Weston.

Jeff: Monsieur le président, j'appuie la motion.

Galen: Je déclare maintenant la levée de la réunion de George Weston limitée. Alors, il est maintenant temps de passer à l'assemblée. Alors, si vous êtes un actionnaire de Loblaw déjà connecté à l'aide du numéro de contrôle de George Weston, vous devez maintenant vous

déconnecter de la plateforme LUMI en utilisant l'icône située dans le coin supérieur droit. Une fois déconnecté, veuillez vous reconnecter à l'aide de votre numéro de contrôle Loblaw. Si vous n'êtes pas actionnaire de Loblaw, vous n'avez rien à faire. Pendant que nous laissons les actionnaires le temps de se reconnecter. Je tiens à remercier tous les actionnaires et invités qui ont pris le temps de se joindre à nous aujourd'hui pour ces assemblées. Nous sommes impatients de dialoguer avec vous chaque année et sommes ravis de pouvoir vous offrir la possibilité de participer ici, en personne et en ligne. Alors, nous allons maintenant passer à la partie officielle de l'assemblée de Loblaw. Si vous avez des questions concernant les points officiels à l'ordre du jour, veuillez vous diriger vers le micro avant le vote sur ce point, ou indiquer en ligne que votre question porte sur une motion examinée dans le cadre de la partie officielle. Je voudrais maintenant présenter les états financiers consolidés Loblaw Companies limitée, accompagnés des notes et du rapport des auditeurs pour l'exercice clos le 28 décembre 2025. Ces documents figurent dans le rapport annuel qui a été remis aux actionnaires et peuvent être également consultés sur le site Web de Loblaw ou sur SEDAR. Y a-t-il des questions concernant les états financiers? Merci. Alors, nous allons passer au prochain point, à l'ordre du jour. Nous allons maintenant passer à la nomination et l'élection des administrateurs. Alors, tous les candidats aux postes de Loblaw sont parmi nous aujourd'hui, en personne ou en ligne. Alors, je demande à ceux qui sont présents aujourd'hui de bien vouloir se lever pour que nous puissions les saluer. Il y a treize candidats aux postes d'administrateur qui se présentent à l'élection lors de cette assemblée. Tous ces candidats sont actuellement administrateurs de Loblaw. Notre circulaire de sollicitation de procurations de direction contient des biographies détaillées représentant les qualifications précieuses et le parcours varié de ces candidats. Alors, je suis heureux d'annoncer que d'après les procurations reçues par le secrétaire avant l'assemblée, chaque candidat aux postes d'administrateur a reçu au moins 90 7 % des votes. Alors, nous allons maintenant passer à l'élection des administrateurs. Je déclare ouvert le vote sur toutes les résolutions de l'assemblée. Mais avant de passer au vote, est-ce qu'il y a des questions concernant la nomination et l'élection des administrateurs?

Robert: Merci de me donner la parole. Robert Verdun, actionnaire. Ceci est une très grande société et sa réussite dépend de millions de personnes qui prennent de petites décisions toutes les semaines. Donc, vous savez, il est très important d'avoir des administrateurs qui sont aussi des clients de nos divisions, d'alimentation et de pharmacie. Alors, j'aimerais faire un petit exercice si les administrateurs de Loblaw pourraient lever leur main, s'il vous plaît.

Galen: Allez-y, s'il vous plaît, levez vos mains.

Robert: Alors, combien peut laisser la main... Donc, gardez la main levée si vous avez plus de 4 millions de points PC accumulés à ce jour.

Galen: Moi, je le peux. Alors, moi, j'ai près de 3 000 900 quelques points. Alors, je suis vraiment donc Shoppers, j'adore Shoppers, et c'est l'une des raisons pour laquelle j'ai encore les genoux solides et toutes mes dents, c'est parce que je me rends souvent chez Shoppers. Alors, voilà.

Robert: Alors, moi, je veux évidemment que les administrateurs magasinent dans ces magasins pour que vous puissiez vraiment comprendre l'importance des personnes qui s'y rendent. Alors, j'aimerais vous dire que nous avons vraiment, que ce soit du côté du conseil de Weston ou du conseil de Shoppers, ou, pardon, du conseil de Loblaw, nous avons des gens qui vraiment y magasinent, et ils nous font part de leurs commentaires en tant qu'administrateur et que client. Alors, est-ce que je pourrais avoir une nomination pour l'élection des administrateurs?

Emery: Alors, bonjour, mon nom est Emery, je suis actionnaire et Monsieur le président, je propose les candidatures des personnes suivantes à l'élection en tant qu'administrateurs de Loblaw Companies limitée pour un mandat jusqu'à la prochaine assemblée annuelle des actionnaires, ou jusqu'à ce qu'ils démissionnent ou que leurs successeurs soient dûment élus ou nommés. Scott B. Bonham, Shelley G. Broader, Christie J.B. Clark, Daniel Debow, William A. Downe, Janice Fukakusa, M. Marianne Harris, Kevin Holt, Claudia Kotchka, Rima Qureshi, Sarah Raiss, Galen G. Weston et Cornell Wright.

Richard: Mon nom est Richard. Je suis actionnaire. Monsieur le président, j'appuie la motion.

Galen: Merci. Je vais maintenant demander une motion visant à clore les nominations.

Speaker: Monsieur le président, je propose de clore les candidatures.

Richard: Monsieur le président, j'appuie la motion.

Galen: Merci. Je demande aux actionnaires ou leurs représentants de voter en remplissant les bulletins de vote jaune Loblaw, ou via le portail en ligne. Alors, nous allons passer aux points à l'ordre du jour sur la nomination d'auditeurs. C'est des questions concernant la nomination des auditeurs? Parfait. Je vais mettre donc... Nous allons passer maintenant au vote une motion visant à autoriser les administrateurs à fixer leur rémunération.

Richard: Oui, Monsieur le président. Je propose PricewaterhouseCoopers qu'il soit nommé comme auditeur de Loblaw jusqu'à la prochaine assemblée annuelle des actionnaires, que les administrateurs soient autorisés à fixer la rémunération du vérificateur de l'exercice.

Richard: Monsieur le président, j'appuie cette proposition.

Galen: Alors, si ce n'est pas déjà fait, je demande aux actionnaires ou à leurs représentants de voter. Le prochain point à l'ordre du jour est la résolution consultative concernant l'approche de Loblaw en matière de rémunération de la direction. Cette résolution est décrite plus en détail à la page 20 de la circulaire de sollicitation de procurations de la direction de Loblaw. Y a-t-il des questions concernant la résolution consultative relative à la politique en matière de rémunération de la direction? Donc, je vais maintenant mettre une motion visant à approuver cette motion.

Speaker: Monsieur le président, je propose que la résolution consultative concernant l'approche de Loblaw en matière de rémunération de la direction soit adoptée.

Richard: Et, Monsieur le président, j'appuie cette motion.

Galen: Parfait. Si ce n'est pas déjà fait, je demande aux actionnaires ou leurs représentants de voter. Je pense que nous allons attendre Bob un moment. Pendant que nous attendons, je voulais vous faire un compliment.

Bob: Ah bon?

Galen: Eh bien, je voulais vous donner un A+ dans votre façon de gérer cette assemblée. C'est vraiment formidable.

Bob: Merci beaucoup. Cette formule fonctionne vraiment très bien et je pense que cela permet d'épargner beaucoup d'argent en combinant ces assemblées. Et merci de nous inviter dans cette salle. Il y a très longtemps que je ne suis pas venu ici, et je suis très heureux de voir le nom Weston dans le lobby. Moi, j'étais ici dans les années 1960, j'avais une chevelure plus abondante et donc c'était pour voir un chanteur Pete Siegel. Alors, c'est un endroit très spécial, et je suis très heureux de savoir que la famille Weston soutient et appuie cet endroit si généreusement.

Galen: Parfait, Merci, Bob. Alors, le point suivant à l'ordre du jour est la proposition de loi présentée par le syndicat BC General Employees' Union. La proposition d'actionnaire de la déclaration à l'appui, figure à l'annexe B de la circulaire de sollicitation de procurations de la direction de Loblaw, et je vais demander à Emma Pullman du BCGEU de présenter cette proposition.

Emma: Merci, Monsieur le président, et bonjour à tous les actionnaires. Je suis ici, comme Monsieur le président l'a mentionné, au nom de BC General Employees' Union, BCGEU, pour vous présenter notre résolution que vous allez trouver à la page B-1 de la circulaire de sollicitation. Loblaw a fait les grands titres à cause d'un bris de données et aussi du côté PC Optimum en 2025. Encore une fois, ils ont fait les grands titres à cause de contrôle de propriétés, et les mesures de contrôle à l'utilisation des propriétés, selon le Bureau de la concurrence, ce qui peut priver les consommateurs des avantages de concurrence, notamment du côté des prix. Alors, pendant des années, le Bureau de la concurrence a analysé ces pratiques. Cela a été bien accueilli, mais l'engagement de Loblaw est conditionnel et dépend de la concurrence qui agit avant tout. Il n'y a pas de rapport d'échéance sur les progrès. Alors, dans une enquête sur la CBC, on voyait qu'il n'y avait que 150 mesures qui étaient appliquées à travers le pays. Alors, un engagement donc de mettre fin à ces pratiques anticoncurrentielles. Et l'inflation des prix des produits alimentaires ne suffit pas. Le deuxième point, alors, nous savons que le FPI, donc le plus important au Canada, Choice Properties, ou Propriétés de choix, et George Weston Limited contrôlent Loblaw. Alors, vous avez une structure. Donc, il nous fait nous poser des questions à savoir si nous pouvons faire lever ces différentes mesures de contrôle. Alors, le gouvernement du Manitoba a pris des mesures contre Loblaw et d'autres concurrents pour qu'il y ait une divulgation de ces mesures de contrôle, une divulgation, donc, publique. Le gouvernement de l'Alberta et d'autres considèrent d'autres mesures similaires. Alors, en tant qu'investisseur à long terme chez Loblaw. Nous avons tenté de communiquer avec l'entreprise sur cet enjeu. Nous n'avons pas eu la possibilité. Nous demandons au conseil de divulguer combien de compagnies ont encore des contrôles, quels sont les échéanciers, et si ceci s'étend aux actifs de Propriétés de choix? Le Bureau de la concurrence surveille toujours ceci, les autorités de réglementation aussi, et l'absence de divulgation n'est pas neutre. C'est un risque, en fait, silencieux. Alors, nous encourageons les actionnaires de voter en faveur de cette résolution. Merci beaucoup.

Galen: Merci beaucoup Emma. Le conseil d'administration recommande et reconnaît évidemment l'importance de l'apport de l'abordabilité des denrées alimentaires, et s'engage à

exercer ses activités de manière à favoriser la concurrence sur les marchés et de se conformer aux lois applicables. Loblaw s'est publiquement engagée à éliminer les restrictions foncières dans le secteur de l'alimentation et a annoncé des mesures concrètes à cet effet. Depuis lors, elle a vu plus de 150 clauses restrictives et exclusivités de bail accordées, des mesures et de nombreuses dérogations sont appliquées, les restrictions de rayon et aligner toutes ces nouvelles pratiques en matière de baux sur les lignes directrices au Bureau de la concurrence. Le conseil d'administration estime qu'aucune divulgation supplémentaire n'est nécessaire et qu'elle ne permettrait pas d'accélérer les progrès au-delà des travaux déjà en cours. Alors, le conseil propose de ne pas adopter cette proposition. Y a-t-il d'autres commentaires? Puisqu'il n'y en a pas, je vais demander que la proposition soit soumise.

Richard: Monsieur le président, pour faciliter le déroulement de l'assemblée, je propose que la proposition d'actionnaire telle que décrite plus en détail dans l'annexe B de la circulaire de sollicitation de procurations à la direction, soit soumise au vote des actionnaires.

Emma: Monsieur le président, j'appuie la motion.

Galen: Merci. Si vous ne l'avez pas déjà fait, je demande aux actionnaires ou à leurs représentants de voter en remplissant leur bulletin de vote ou via le portail en ligne. Parfait. Merci. Ceci nous amène à la fin du vote sur les points à l'ordre du jour concernant Loblaw. Pour cette assemblée, je déclare donc le scrutin clos. Veuillez lever la main afin qu'un représentant du scrutateur puisse récupérer votre bulletin de vote jaune Loblaw en personne, sinon votre vote ne sera pas pris en compte. Alors, je vois quelques bulletins de vote ici et aussi à gauche de la salle. Parfait. Je pense qu'il y en a donc à l'arrière de la salle et du côté gauche de la salle. Parfait. Nous avons reçu les résultats préliminaires des scrutateurs concernant les quatre points à l'ordre du jour de Loblaw communiqués par le scrutateur. Alors, en ce qui concerne les élections des administrateurs, le résultat du vote montre que chaque candidat a recueilli au moins 97 % des votes en ce qui concerne la nomination de l'auditeur. Les résultats démontrent que plus de 99 % des votes exprimés étaient en faveur de la nomination de PricewaterhouseCoopers lors du vote consultatif sur la politique de rémunération de la haute direction de Loblaw, environ 94 % des votes étaient en faveur. Je déclare cette motion adoptée. Pour ce qui est de la proposition des actionnaires, les résultats montrent qu'environ 98 % des votes exprimés étaient contre la proposition. Comme il y a un nombre de votes contre supérieur à celui des votes en faveur, cette motion n'est pas adoptée. Les résultats définitifs du vote seront disponibles après l'assemblée, publiés sur le profil SEDAR de Loblaw Companies limitée.

Alors, puisqu'il n'y a pas d'autres points à l'ordre du jour, puis-je avoir quelqu'un pour proposer la conclusion?

Richard: Monsieur le président, je propose de clore la réunion Loblaw.

Galen: Monsieur le président, j'appuie la motion. Merci. Je déclare maintenant la levée de la réunion de l'assemblée Loblaw Companies limitée. Parfait. Nous avons maintenant complété la deuxième assemblée générale annuelle conjointe de Loblaw et George Weston, et Bob nous a dit que ça se déroulait très bien. J'espère que cela vous a semblé un peu plus rapide que l'an dernier. Alors, comme vous l'ont dit Richard, Rael et Per, nos entreprises affichent de très bons résultats. Propriétés de choix a annoncé la plus importante transaction immobilière de l'histoire des FPI canadienne, tout en continuant à servir ses locataires d'une manière qui valorise les communautés dans une optique de durabilité, en créant des lieux où les gens s'épanouissent. Chez Loblaw, aider les Canadiens à profiter pleinement de la vie reste au cœur de sa stratégie. Alors, avec plus de 250 cliniques pharmaceutiques ouvertes et des dizaines de nouveaux supermarchés à escompte dans les zones mal desservies, Loblaw rend les soins de santé plus accessibles et l'alimentation plus abordable pour les Canadiens. Alors, Propriétés de choix et Loblaw ont tous deux atteint ses objectifs tout en enregistrant une nouvelle année de croissance stable et constante. Et c'est cette solide de performance qui nous permet d'aller plus loin dans le soutien que nous apportons aux centaines de communautés que nous desservons. Vous vous souviendrez que l'année dernière, j'ai annoncé l'engagement de ma famille de concentrer 1 milliard de dollars au renforcement du Canada. Un an plus tard, je souhaitais vous faire part des progrès réalisés. Nous nous sommes concentrés sur des domaines que nous connaissons bien, à savoir les soins de santé, le système alimentaire de notre pays, en mettant l'accent sur les investissements philanthropiques ancrés dans des principes de marché qui contribuent à la prospérité pour tous les Canadiens. Dans le domaine alimentaire, nous avons mis en place un fonds fait au Canada de 100 millions de dollars pour soutenir les fabricants et les producteurs locaux. Cela inclut le doublement de la capacité de serres pour les radis. Alors, par exemple, Bertrand, les amateurs de radis comme moi s'en réjouiront, même si les détracteurs des radis lèveront les yeux au ciel. Nous avons de nombreux autres investissements en cours, allant de l'entreposage des pommes en Colombie-Britannique, à l'aquaculture dans le lac Huron, en plus de la toute première culture de cerises à Newcastle. D'ailleurs, Danny, qui est du côté de l'approvisionnement, elle et son équipe font un travail formidable. Nous voyons de belles occasions à cause de notre compréhension de ce qui se passe du côté de la communauté de l'approvisionnement. Et vous savez, nous voulons investir non seulement dans les jeunes

entreprises, mais nous voulons aussi accroître la production durable pour un pays qui vit pendant des mois sous la neige. Alors, nous avons engagé 50 millions de dollars en faveur de l'agriculture régénérative dans le cadre du Million Acre Challenge de CANZA, en partenariat avec des agriculteurs, afin de combler le fossé dans l'adoption de ces pratiques et la viabilité financière. En commençant par le maïs en Ontario, ce projet vise à ce que des techniques régénératives soient utilisées sur 85 % des cultures de cette région. Et le Défi Cultiver l'innovation d'ici, le projet type de XPRIZE, où des équipes s'affrontent pour optimiser la culture de fruits et légumes à l'intérieur tout au long de l'année. Nous accompagnons actuellement quatre finalistes, dont l'équipe de University Simon Fraser, qui cultive simultanément les mûres, les framboises, les bleuets en décalant leurs périodes de dormance afin de permettre des récoltes tout au long de l'année. Et ici à Toronto, où les chercheurs de l'Université TMU raccourcissent les plants de huit pieds à quatre pieds, créant ainsi une culture à croissance plus rapide qui vise à rendre la production des framboises à l'intérieur commercialement viable pour la première fois. Couvrant toutes les étapes de la courbe de l'innovation, de la percée innovatrice à la mise à l'échelle de la production, ces efforts rendent le système alimentaire canadien plus durable et plus sûrs. Dans le domaine de la santé, le défi n'est pas moins important. Notre fonds d'innovation de 100 millions de dollars aide à faire le lien entre les découvertes canadiennes et leur commercialisation. L'année dernière, nous avons annoncé un financement de 12 millions de dollars pour Gray Matter Neuroscience afin de commercialiser une technologie d'ultrasons focalisés non invasive qui permettra aux patients de gérer des troubles cognitifs comme la démence, la dépression en dehors de l'hôpital. Et la semaine dernière, après douze mois de travail, l'équipe m'a présenté son prototype. Bref, ils ne m'ont pas laissé porter le casque, mais c'était vraiment génial. Certaines personnes ont déjà vu ceci. C'est assez sensationnel. Alors, ils s'apprêtent à entamer des essais cliniques très bientôt. C'est un excellent exemple des capacités dont nous disposons ici, au Canada. Mais trop souvent, la progression des essais cliniques, par exemple, est ralentie par des infrastructures fragmentées, inadéquates. Voilà pourquoi nous avons aussi lancé un partenariat avec l'institut Sunnybrook Research Institute afin de réduire le délai de mise en œuvre des essais cliniques pour les faire passer de 200 jours à seulement 45 jours. Et cela serait, au monde, ce qu'il y a de plus rapide. Alors, plus d'essais cliniques signifient davantage d'innovations canadiennes mises sur le marché et surtout de meilleurs soins pour les patients. Enfin, nous sommes fiers de soutenir les médias à but non lucratif non partisans récemment lancés Be Giant. Son objectif est de mettre en lumière des entreprises formidables et des personnes canadiennes exceptionnelles, dont la passion et l'esprit d'innovation contribuent à la prospérité de nos communautés et notre pays. Alors, le projet a pris un excellent départ, s'appuyant sur un journalisme indépendant de plus

haute qualité pour donner la vie à ces histoires. Par exemple, cette première sélection reflète les projets ambitieux au cours de différents pays. Des histoires comme celle de Mélanie Bittner et d'Alex Deslauriers, qui ont transformé la tragédie de la perte du chalet familial, transmis de génération en génération lors de l'incendie de forêt en 2023, en jeune entreprise spécialisée dans les drones de largage d'eau, qui permet désormais de poursuivre la lutte contre les incendies pendant la nuit, alors que les avions restaient habituellement cloués au sol. Et on nous dit que c'est la nuit où il est préférable de combattre ces incendies à cause de la température et de l'humidité. Alors, imaginez donc ce largage par drones au bon moment. Alors, dirigé par l'un des rédacteurs en chef les plus éminents au Canada et sans aucune publicité, Be Giant est conçu pour être librement accessible et largement partagé. Alors, voilà, vous pouvez le faire. Alors, vous devez d'ailleurs scanner les codes QR avec vos téléphones et cela va vous permettre de vous inscrire au bulletin de nouvelles de Be Giant. Et vous allez entendre parler du potentiel incroyable du Canada, et vous allez soutenir un des nouveaux médias au Canada. Alors, voilà, sortez votre téléphone et scannez ce code QR. Et enfin, pour conclure, j'aimerais prendre le temps de remercier toutes les personnes présentes dans cette salle qui ont travaillé sur ces projets. Ça a été une année particulièrement incroyable, de belles réalisations. Et j'aimerais tout particulièrement donc remercier mes tantes Camilla et Wendy, qui continuent de diriger nos efforts au sein de la fondation de la famille Weston, où une grande partie de ce travail, et d'autres encore, est accompli. Alors, il y a donc des bouchées de Choix du Président qui vous seront offertes et qui vous attendent, et des questions qui restent à répondre. Alors, permettez-moi de conclure en revenant à l'origine de tout cela, cette conviction de longue date au sein de notre pays, selon laquelle les fonds générés par le travail et le succès de nos entreprises doivent être redistribués. Parce qu'évidemment, en préparant, j'aimerais vous dire merci. J'aimerais dire merci à toutes les personnes qui ont aidé et merci pour votre soutien. Parfait. Alors, nous allons passer à la période de questions. Alors, nous répondrons d'abord aux questions des personnes présentes dans la salle. Et nous avons un système nous permettant de répondre aux questions soumises en ligne ou en temps réel. Et ici, s'il y a une question que nous n'avons pas le temps de répondre, nous ferons un suivi pour transmettre les réponses. Alors, nous allons débiter par les questions dans la salle. Y a-t-il des questions? Voilà Bob.

Bob: Je dois dire qu'après ce rapport impressionnant, évidemment, c'est difficile de prendre la parole. Je ne pense pas pouvoir trouver quoi que ce soit qui peut correspondre à ce que vous avez mentionné, mais j'aimerais vous parler des trois divisions. Je vais commencer par Choice Properties, Propriétés de choix, c'est très important pour moi, malgré que j'étais du côté du journalisme avant cela, l'ingénierie civile. Alors, évidemment, j'ai vendu mon journal au

Toronto Star à l'époque, je suis passé dans le domaine du marketing hôtelier. Mais si Propriétés de choix avait existé à l'époque pour moi, j'aurais frappé à la porte pour pouvoir y travailler. Moi, j'ai vraiment vu des choses formidables se réaliser depuis un an. Alors, j'ai déjà soulevé cette question de façon informelle, mais je veux que ce soit formel. Je vis à Stratford et nous avons une possibilité incroyable pour que la sagesse de cette société soit appliquée. Alors, vous savez, c'était une ville ferroviaire, Stratford. C'est là où on faisait l'entretien des locomotives. Et vous savez, il y a des terrains qui sont immenses. Et finalement, évidemment, ça a été nettoyé, et il y a une bâtisse d'une taille inimaginable. C'était suffisamment grand pour accueillir des trains et pour déplacer, évidemment, les locomotives à vapeur. Alors, tout cela est en place. C'est vraiment très grand comme bâtisse. Il y a suffisamment de place à l'intérieur pour deux niveaux de stationnement et je pense que cette bâtisse est en attente d'être.

Galen: Alors, vous recherchez des promoteurs?

Bob: Oui, on en fait, on recherche des promoteurs responsables. Il y aura des occasions caritatives, mais moi, en tant qu'actionnaire, je vous dis que c'est certainement une occasion très rentable qui pourrait rehausser le profil de la marque Choice Properties, Propriétés de choix.

Galen: Alors, ça me ferait plaisir de parler avec Rael. Alors, Rael, où êtes-vous? Pensons à Stratford.

Bob: Alors, voilà le défi que j'aimerais présenter à Propriétés de choix pour Loblaw. J'en ai déjà parlé. Alors, vous avez beaucoup d'aliments à faible teneur en sodium. Beaucoup de baby-boomers ont besoin de ces produits à faible ou à sodium réduit. Et très souvent, vous faites d'excellents produits, mais ce n'est pas toujours disponible. Par exemple, le style portugais. Je comprends pourquoi ça ne se vend pas beaucoup. Il faudrait...

Galen: Alors, attendez juste un instant. Vous posez une question sur le sodium ou le poulet portugais?

Bob: Alors, ma question est au sujet du fait qu'on veut plus d'aliments à faible teneur en sodium.

Galen: Alors, est ce qu'on a pris note de ce commentaire? Alors, Bob, je peux vous dire qu'April est maintenant responsable des marques de Loblaw et des produits santé.

Bob: Comment dites-vous en fait, April?

Galen: Oui, des produits santé qui ont un goût formidable. Alors, je pense que vous devriez parler à April.

Bob: Elle s'appelle April? April, pourriez-vous venir me voir après l'assemblée s'il vous plaît?

Galen: Parfait. Alors, parfait. Alors, votre dernière question? Alors, on voit que les étudiants commencent à se fatiguer. Ils n'ont pas l'habitude de rester en attente comme cela.

Bob: Alors, maintenant pour Shoppers. Moi, je vais dans mon Shoppers une fois par semaine au minimum. Je connais très bien Shoppers, je connais ses forces et ses faiblesses. Une des choses que j'ai observées, c'est que vous avez un contrôle total depuis huit ans maintenant, et avec les produits de pharmacie, vous n'avez pas fait la même chose que ce que vous faites du côté alimentaire. Moi, j'attends de voir des innovations incroyables comme vous le faites du côté de Choix du président.

Galen: Parfait. Je suis tout à fait d'accord avec vous. Et d'ailleurs, April. En plus, on la voit April, de ce côté. Alors, April est aussi une personne qui a travaillé dans une grande entreprise pharmaceutique au Royaume-Uni avant de venir ici, et Gregers, qui est le nouveau président de Shoppers, m'a appris, et nous parlions de cela hier, de la possibilité de se démarquer, d'aller chercher de l'innovation pour Shoppers/Pharmaprix, par exemple par l'entremise de la marque Life. Peut-être que nous pourrions trouver des innovations, n'est-ce pas? Oui, Gregers? Alors, si vous voulez parler à Gregers, le voilà. Il est juste là.

Bob: Oui, bien je veux qu'on soit sérieux parce que moi, je magasine chez Shoppers depuis qu'il est là. Moi, je connaissais David Bloom, on a vu une croissance incroyable et c'était formidable lorsque vous en avez fait l'acquisition.

Galen: Vous avez tout à fait raison, ça fait partie de notre liste, et nous avons donc ces nouveaux membres de la direction qui vont s'occuper de cela. On espère que l'année prochaine, nous pourrions vous présenter de nouveaux produits. D'ailleurs, j'aimerais vous dire qu'il y a un produit dont la qualité est incroyable, de la marque Life. Ce sont les masques pour le visage, pour la peau. Alors, peut-être que vous pourriez les essayer et m'envoyer une photo. J'adorerais ça. Merci beaucoup, Bob. Je pense que nous allons passer maintenant aux étudiants qui ont des questions.

Halea: Alors, bonjour monsieur Weston, je suis Halea. Nous sommes tous de Bloor Collegiate Institute. Nous prenons tous des cours de comptabilité. Alors, je me posais la question, en tant que président du conseil de Loblaw Companies limitée, quels sont les types de rapports comptables que vous utilisez? Les rapports financiers sont essentiels. Alors, quelle est l'importance de cela?

Richard: Eh bien, tout le monde sait que les rapports financiers sont très importants. On les consulte à tous les jours, que ce soit les ventes, les marges. C'est la façon par laquelle nous pouvons prendre des décisions. Nous pouvons voir si les choses vont bien ou s'il y a des modifications à faire. Ça nous aide à prendre ces décisions. Les états financiers permettent aussi d'obtenir l'imputabilité et offrir de la transparence pour les clients, les actionnaires. Et tous ces rapports financiers ou ces états financiers sont en fait un portrait des choses du passé. On les utilise pour ensuite tenter de faire des prévisions de l'avenir. Alors, on tente de créer des modèles à partir de cela pour vraiment penser à l'avenir. Et c'est important. Si on peut avoir les bons plans, on peut revenir à chaque année vous partager ces bons résultats.

Prakriti: Bonjour, je suis Prakriti. On comprend que Loblaw commence à utiliser donc les livraisons, des robots par exemple pour les livraisons, est-ce qu'il y en aura plus aussi qui seront utilisés en magasin?

Galen: Avez-vous compris la question? Alors, Per?

Per: Oui, alors, nous avons des camions sans conducteur. Si j'ai bien compris votre question, nous avons maintenant dix de ces camions sans conducteur qui sont à Toronto et d'ici la fin de l'année, on en aura 50 au total. Il y a encore une personne qui est présente. Alors, ce n'est pas totalement autonome, mais la conduite est autonome. Et ensuite on aura les très grands camions, nous allons les tester entre Toronto et Cornwall encore pendant trois semaines. Mais d'ici deux ou trois semaines, ça devrait être autonome, évidemment, avec malgré tout une personne présente. Mais au fil du temps, oui, nous aurons ces camions sans conducteur. Merci. Pour ce qui est des magasins, je crois que les épicerie sont axées sur les personnes, alors je ne m'attends pas qu'il y ait de changements de ce côté dans les magasins.

Catherine: Bonjour, je suis Catherine, alors nous comprenons que Loblaw a fait un engagement important pour lutter contre les changements climatiques. Quels sont les endroits où vous voyez les meilleures améliorations?

Galen: Merci, Per?

Per: Alors, oui, lutter contre les changements climatiques est très important pour Loblaw, et nous nous assurons de faire des améliorations importantes du côté des opérations. Ça peut être la réduction des émissions par les LED, aussi les systèmes de chaleur intelligents. Et on parle aussi de la perte alimentaire, c'est ce qui contribue probablement le plus. Alors, nous travaillons beaucoup pour les pertes alimentaires. Par exemple, dans les marchés à l'escompte, on ne va pas forcer les clients à acheter plus qu'un produit, par exemple, les promotions d'achat de multiples produits. Cela réduit les pertes alimentaires, et on veut réduire. On a un bel objectif de réduction pour diminution, avant 2030, vers les sites d'enfouissement. On est à 98 % aussi de plastique réutilisable. Alors, nous avons fait beaucoup, mais il reste encore beaucoup.

Galen: Nous avons vu une belle photo hier. Nous étions au nouvel entrepôt au East Gwililimbury. C'est une grande installation. Ils ont montré c'était quoi l'empreinte de sept terrains de football, et tout sera couvert par des panneaux solaires. Et je pense que c'est probablement l'installation de panneaux solaires la plus importante en Amérique du Nord. Et tout cela pour puiser l'énergie solaire et de l'utiliser pour ce centre de distribution. Alors, il y a ces types de projets au sein de l'entreprise, et je dois féliciter l'équipe. Ils font un excellent travail, surtout pour la gestion énergétique et la réduction de notre empreinte de cette façon. Bonne question. Alors, il y a une question là-bas.

Man: Alors, moi, je viens de la part de Michael Tzowski, il y a eu une ouverture des magasins T&T aux États-Unis. Est-ce que vous envisagez d'en avoir un à Portland et à Boston?

Galen: Vous n'avez pas besoin de vous lever. Bon, oui, nous avons pensé à ces deux villes. Pour l'instant, on mise sur la côte est, et on a approuvé neuf magasins, et le prochain de ces magasins ouvrira en juin.

Tina: À quel endroit? Si c'est la côte ouest, ce serait Seattle, Los Angeles. Donc, ça, c'est pour la zone ouest.

Daniel: Je m'appelle Daniel, je suis actionnaire. J'ai deux questions concernant l'automatisation en magasin. Il y a plusieurs années, on avait fait des annonces pour l'auto-approvisionnement ou des choses comme ça. Est-ce que ça l'utilise?

Galen: Non, on a une installation qui ne fonctionnait pas du point de vue des coûts. Alors, on a mis ça de côté. On se rend compte que la meilleure manière de transmettre les aliments à la population canadienne, c'est par le biais des magasins. Ça, c'est au cœur de notre modèle d'affaires. Et nous avons notre responsable ici-même, responsable de l'approvisionnement en magasin dit que la productivité et l'exactitude ne cessent de s'améliorer jour après jour. Et vraiment, on est très bons de ce côté et on ne cesse de s'améliorer. Alors, ça va être ce qu'on va faire, par exemple pour les livraisons en ligne.

Daniel: Pour le service à la clientèle, parfois, j'ai le sentiment que ça peut prendre jusqu'à cinq minutes avant de parler à un agent. On ne sait pas exactement combien de temps ça prend, si on a des questions à poser de vive voix, est-ce que c'est fait pour qu'on incite les gens à utiliser le service en ligne?

Galen: Je répondrais le premier volet de la question. Non, on ne fait pas exprès pour diriger les gens vers le service en ligne, mais bien sûr, on veut constamment optimiser notre service à la clientèle et les services en ligne. Ça s'améliore constamment pour répondre aux questions des clients. Si on regarde les statistiques, 90 % des appels qu'on reçoit dans nos centres d'appels, ce sont des gens qui nous disent : oh, je n'ai pas reçu tous les points auxquels j'avais droit. Ça, c'est quelque chose qui peut être corrigé rapidement, de manière automatique, parce qu'on préfère que nos agents puissent répondre à des questions plus complexes. Mais bien sûr, lorsqu'on appelle n'importe quel centre d'appel, c'est toujours... On sait ce qui se passe, c'est une de nos priorités, et on a vraiment une personne qui fait un excellent travail pour entraîner d'importants changements du côté de ces services à la clientèle, ces centres d'appels. Merci d'avoir posé cette question. Est-ce qu'il y a d'autres questions? Sinon... Bob? Vous avez peut-être une dernière question.

Bob: Mais est-ce qu'il y a des gens en ligne peut-être qu'ils aimeraient poser une question avant moi? Alors, il ne faut pas les oublier.

Galen: Vous avez tout à fait raison.

Bob: Bon, je voulais pas en parler mais je trouve que c'est important. Il y a un problème avec le service à la clientèle d'Optimum. Ça n'arrive pas souvent, mais l'autre jour, j'ai fait le plein d'essence et j'ai passé ma carte. J'ai eu la facture. Ça me disait Si vous aviez utilisé votre carte Optimum, vous auriez obtenu tel nombre de points, et j'ai essayé de corriger ça en ligne et ça n'a pas fonctionné. J'ai attendu en ligne pendant 35 minutes et la personne m'a dit : oui, on s'en

occupe. Et il a raccroché rapidement. Et j'ai reçu un courriel en me disant : tout est réglé. Mais ça, c'est pas évident. Et je sais qu'avec ce programme de fidélisation, ce n'est pas ça que vous voulez qui arrive.

Galen: Oui, je sais que notre service s'est grandement amélioré, mais il y a encore trop de situations, par exemple, où pour des petits montants que vous avez parlé d'un 94 cents, c'est pas évident, mais on veut que tous les points soient tenus en compte. Mais c'est un environnement complexe. Il y a toutes sortes de mécanismes qui sont engagés pour que ça fonctionne. Il y a toutes sortes d'interfaces. Et, écoutez, il y a encore des choses à corriger. On est beaucoup mieux qu'avant et on continue d'accorder la priorité à cela.

Bob: Oui, je suis d'accord avec vous, ça s'est beaucoup amélioré. Vous êtes sur la bonne voie. Merci.

Galen: Alors, je crois que ceci met fin à la période de questions-réponses. Merci aux élèves du collège qui posaient des questions. Tout le monde, au nom de George Weston et de Loblaw, je veux vous remercier et je vous souhaite, à vous et vos familles, tout le meilleur et j'espère que toutes les personnes qui sont dans la salle vont se joindre à nous pour prendre une petite collation et rafraîchissements. Il y a beaucoup de ces collations ici qui sont offertes par l'équipe du Choix du Président, et il y a aussi une machine d'hydratation de la peau à l'étage supérieur. Vous pouvez aller tester votre niveau d'hydratation et bon, enfin, c'est un étage au-dessus de la salle d'accueil. N'hésitez pas à aller là. Per a fait le test et sa peau est parfaite. Mais là bon, il a l'obligation de maintenir ce niveau d'hydratation. Alors, merci et au plaisir de vous croiser.