



## **FGL SPORTS, UNE ENTREPRISE DE LA FAMILLE CANADIAN TIRE, FAIT L'ACQUISITION DE PRO HOCKEY LIFE**

- FGL Sports Ltée., la filiale en propriété exclusive de La Société Canadian Tire Limitée conclut un contrat d'achat avec Les équipements sportifs Pro Hockey Life Inc. pour 85 millions de dollars.
- Acquisition d'une chaîne spécialisée en articles haut de gamme de hockey : une croissance logique basée sur la réussite de la compagnie.
- Décision basée sur la réussite de l'intégration et des résultats de l'acquisition de FGL par Canadian Tire.
- Effet relatif sur les résultats financiers de la toute première année.
- Conforme à la stratégie de la Société Canadian Tire visant à rechercher de nouvelles plateformes de croissance dans les principales catégories.

**CALGARY, le 28 novembre 2012** – FGL Sports Ltée., une entité de la Société Canadian Tire Limitée (TSX : CTC) (TSX : CTC.a) annonce aujourd'hui la conclusion d'une entente de 85 millions de dollars avec Les équipements sportifs Pro Hockey Life Inc., une compagnie privée. La transaction fait suite au succès de l'acquisition en 2011 de FGL Sports et mise sur la position dominante de la Société sur le marché du sport.

Pro Hockey Life est un détaillant de sport spécialisé en articles de hockey haut de gamme. La chaîne est présente dans cinq provinces et comptent 23 magasins en zone urbaine. Son revenu annuel s'élève à environ 100 million de dollars et sa clientèle est unique en son genre. Quant à son assortiment d'articles, il est plus vaste et plus spécialisé comparé aux autres enseignes similaires présentes sur le marché.

« Le hockey n'est pas limité à une catégorie de marchandises dans nos magasins, » explique Stephen Wetmore, président et chef de la direction de la Société Canadian Tire. « Le hockey est dans notre ADN. Qu'il s'agisse de notre partenariat avec la LNH, d'aider les enfants dans le besoin par le biais de notre Fondation Bon départ ou encore notre soutien aux joueurs de hockey junior et aux diverses équipes du pays, nous sommes une entreprise canadienne qui soutient le sport au Canada. »

Stephen Wetmore ajoute « Canadian Tire estime qu'il est de son devoir d'aider aussi bien les sportifs que les athlètes à réussir et ce qu'importe leur niveau. »

« Personne au Canada ne connaît aussi bien la catégorie du sport que la famille d'entreprises Canadian Tire, » déclare Michael Medline, président de FGL Sports. « Étant donné notre position dominante sur le marché du sport et du hockey, cette acquisition s'inscrit dans une perspective de croissance logique et Pro Hockey Life sera un excellent ajout à notre famille d'entreprises Canadian Tire. »

Une fois la transaction effectuée, Pro Hockey Life sera gérée par FGL Sports, et rejoindra les magasins de renom Sport Chek et Sports Experts. Cette acquisition va renforcer la capacité de Pro Hockey Life à offrir aux Canadiens un choix inégalé d'équipement de hockey, un personnel compétent et par conséquent, une excellente expérience client. La compagnie permettra également à FGL Sports de satisfaire un éventail plus vaste de joueurs de hockey (tous âges et niveaux confondus).

Scott Jackson, président de Pro Hockey Life déclare « je suis très fier de la façon dont nous avons développé Pro Hockey Life et de sa position dominante dans le secteur du hockey. Je tiens à remercier tous les employés qui ont participé à son succès. Je suis également très confiant quant à l'avenir de Pro Hockey Life au sein de la famille Canadian Tire. Je sais que FGL Sports saura développer et assurer la réussite de cette compagnie. »

Cette transaction, basée sur l'acquisition réussie de FGL en août 2011, est sujette à l'obtention de certaines approbations réglementaires, du consentement de tierces parties et autres conditions d'usages. La clôture de l'opération est prévue pour début 2013.

Le groupe Blair Franklin Capital Partners a agi en tant que conseiller financier auprès de Canadian Tire. Le conseil légal fut apporté à Canadian Tire par Goodmans LLP et Stikeman Elliott LLP.

Champlain Financial Corporation a agi en tant que conseiller financier auprès de Pro Hockey Life. Le conseil légal fut apporté à Pro Hockey Life par Fasken Martineau Dumoulin LLP.

## **ÉNONCÉS PROSPECTIFS**

Ce document contient des prévisions qui reflètent les attentes de la direction en ce qui concerne le projet d'acquisition. Ces énoncés prospectifs visent à vous informer des attentes et des plans actuels de la direction en vue de permettre aux investisseurs de mieux comprendre notre position financière, nos résultats et l'environnement dans lequel nous évoluons. Nous tenons à aviser le lecteur que ces énoncés ne peuvent être utilisés dans une autre optique.

Dans le présent document, tous les énoncés qui ne sont pas des faits établis peuvent constituer un énoncé prospectif, ce qui comprend, sans toutefois s'y limiter, les énoncés sur les avantages escomptés du projet d'acquisition comme les potentiels de croissance et la présence sur le marché; sur la compétitivité et la position de Canadian Tire, FGL et Pro Hockey Life à la suite du projet d'acquisition; sur la date d'achèvement prévue du projet d'acquisition; et sur les attentes de la direction en lien avec nos résultats et possibilités à venir, nos objectifs et priorités stratégiques, nos actions à venir et leurs résultats ainsi que nos prévisions économiques. Les énoncés prospectifs sont souvent, mais pas toujours, signalés par des mots tels que « pouvoir », « supposer », « attendre », « croire », « estimer », « planifier », « devrait », « pourrait » « perspective », « prévision », « anticiper », « prévoir », « continuer » ou la forme négative de ces mots ou par des variantes similaires. Les énoncés prospectifs reposent sur des hypothèses posées, des analyses ou des estimations faites et des avis donnés par la direction à la lumière de son expérience et selon sa perception des tendances, de la situation actuelle et des faits futurs prévus ainsi que d'autres facteurs qu'elle estime appropriés et raisonnables à la date à laquelle ces énoncés sont faits.

De par leur nature, les énoncés prospectifs nous obligent à poser des hypothèses et comportent des risques et des incertitudes intrinsèques, ce qui pourrait faire en sorte que les hypothèses posées par la Société soient incorrectes et que les attentes et les plans de la Société ne se réalisent pas. Bien que la Société estime que les énoncés prospectifs dans ce document reposent sur des renseignements et des hypothèses qui sont actuels, raisonnables et complets, ils sont nécessairement assujettis à un certain nombre de facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement des prévisions et des plans de la direction définis dans ces énoncés prospectifs pour une variété de raisons. Bon nombre de ces

facteurs sont hors de notre contrôle et leurs effets peuvent être difficiles à prévoir. Ces facteurs comprennent : (a) le fait de ne pas obtenir, dans les meilleurs délais ou autrement, les approbations nécessaires des organismes de réglementation (y compris les modalités de ces approbations); (b) le risque qu'une condition nécessaire à l'achèvement du projet d'acquisition ne soit pas satisfaite; (c) le risque d'un échec de l'intégration de Pro Hockey Life (d) la possibilité que les avantages et les synergies escomptés du projet d'acquisition ne puissent pas être réalisés ou prennent plus de temps à être réalisés que prévu; (e) la capacité de Canadian Tire, FGL et Pro Hockey Life d'attirer et de retenir des employés compétents (y compris les exploitants des magasins et les franchisés) et de maintenir des relations avec les clients, les fournisseurs et les autres partenaires commerciaux, de même que nos ententes financières avec ces parties; (f) les risques qui touchent les conditions du crédit, du marché, de la monnaie, de l'exploitation, de la liquidité et du financement, y compris les changements à la conjoncture économique ainsi qu'aux taux d'intérêt et d'imposition; et (g) les risques et incertitudes liés à la gestion de l'information, la technologie, la chaîne d'approvisionnement, la sécurité des produits, les changements apportés aux lois, les concurrents, les changements saisonniers, les prix des produits de consommation et l'interruption des activités. Il est important de noter que la liste de facteurs et d'hypothèses qui précède n'est pas exhaustive et que d'autres facteurs pourraient avoir une incidence défavorable sur nos résultats. Les investisseurs et les autres lecteurs sont priés de tenir compte des risques, incertitudes, facteurs et hypothèses susmentionnés au moment d'évaluer les énoncés prospectifs et sont mis en garde de ne pas se fier indûment à ceux-ci.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les risques, les incertitudes et les hypothèses qui pourraient faire en sorte que les résultats réels de la Société diffèrent considérablement des attentes actuelles, veuillez vous reporter à la rubrique intitulée « Facteurs de risques » de notre notice annuelle pour l'exercice 2011 et au rapport de gestion de 2011, ainsi qu'aux documents publics déposés par la Société, disponibles sur les sites suivants : [www.sedar.com](http://www.sedar.com) et [www.corp.canadiantire.ca](http://www.corp.canadiantire.ca).

Les énoncés prospectifs et les renseignements contenus dans le présent document sont fondés sur certains facteurs et hypothèses pris en considération à la date indiquée. La Société ne s'engage pas à mettre à jour quelque énoncé prospectif que ce soit, verbal ou écrit, qu'elle peut formuler à l'occasion ou qui peut être fait en son nom, pour tenir compte de nouveaux renseignements ou d'événements futurs ou pour un autre motif, sauf si les lois sur les valeurs mobilières en vigueur l'exigent.

-30-

**POUR OBTENIR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS, VEUILLEZ COMMUNIQUER AVEC :**

Médias :

Robert Nicol, 416 480-8414. [robert.nicol@cantire.com](mailto:robert.nicol@cantire.com)

Investisseurs :

Lisa Greatrix, 416-480-8725, [Lisa.Greatrix@cantire.com](mailto:Lisa.Greatrix@cantire.com)

Andrea Orzech, 416-480-3195, [Andrea.Orzech@cantire.com](mailto:Andrea.Orzech@cantire.com)