

ARITZIA

Aritzia Inc.

RAPPORT DE GESTION

Premier trimestre clos le 27 mai 2018

Le 11 juillet 2018

Le rapport de gestion qui suit est en date du 11 juillet 2018 et vise à aider le lecteur à comprendre le contexte commercial, les stratégies d'affaires, la performance d'exploitation et les facteurs de risque d'Aritzia Inc. (collectivement avec ses filiales consolidées, désignée dans les présentes comme « Aritzia », la « Société », « nous », « nos » ou « notre »). Ce rapport de gestion offre aussi au lecteur un aperçu et une analyse, du point de vue de la direction, des résultats financiers de la Société pour la période de 13 semaines close le 27 mai 2018. Il doit être lu parallèlement aux états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités de la Société et aux notes annexes du premier trimestre de l'exercice 2019 (défini ci-après) et parallèlement aux états financiers consolidés audités de la Société et aux notes annexes de l'exercice 2018 (défini ci-après) ainsi qu'au rapport de gestion connexe.

Mode de présentation

Nos états financiers consolidés annuels audités et nos états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités (collectivement, les « états financiers consolidés ») ont été établis conformément aux Normes internationales d'information financière (les « IFRS ») publiées par l'International Accounting Standards Board (l'« IASB ») et aux méthodes comptables qui y sont décrites. Tous les montants sont présentés en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire. Nous gérons nos activités selon un seul secteur opérationnel et à présenter.

Dans le présent rapport de gestion, le « premier trimestre de 2019 » signifie la période de 13 semaines close le 27 mai 2018, le « premier trimestre de 2018 » signifie la période de 13 semaines close le 28 mai 2017, l'« exercice 2019 » signifie la période de 53 semaines qui sera close le 3 mars 2019, l'« exercice 2018 » signifie la période de 52 semaines close le 25 février 2018, et l'« exercice 2017 » signifie la période de 52 semaines close le 26 février 2017.

Les états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités et les notes annexes du premier trimestre de 2019, ainsi que le présent rapport de gestion, ont été approuvés par le conseil d'administration de la Société.

Mesures non conformes aux IFRS intégrant les mesures propres au secteur du commerce de détail

Le présent rapport de gestion fait mention de certaines mesures non conformes aux IFRS, dont certaines mesures propres au secteur du commerce de détail. Comme ces mesures ne sont pas reconnues par les IFRS et qu'elles n'y ont pas de sens normalisé, elles pourraient ne pas être comparables à des mesures analogues présentées par d'autres sociétés. Les mesures non conformes aux IFRS se veulent plutôt un complément aux mesures IFRS qui vise à faciliter la compréhension de nos résultats d'exploitation considérés du point de vue de la direction. Aussi ces mesures ne doivent-elles pas être prises isolément ni se substituer aux mesures d'analyse de notre information financière conformes aux IFRS. Nous avons recours à des mesures non conformes aux IFRS, comme le « BAIIA », le « BAIIA ajusté », le « bénéfice net ajusté », le « bénéfice net ajusté par action après dilution » et le « pourcentage de marge brute ». Le présent rapport de gestion fait aussi mention de la « croissance des ventes des magasins comparables », qui est une mesure d'exploitation courante dans le secteur du commerce de détail, mais qui pourrait être calculée différemment par d'autres détaillants. Notre calcul de la croissance des ventes des magasins comparables ne tient pas compte de l'incidence des fluctuations des cours de change. Les mesures non conformes aux IFRS, y compris les mesures propres au secteur du commerce de détail, visent à fournir aux investisseurs des indications supplémentaires sur notre résultat d'exploitation et, par conséquent, à faire ressortir les tendances de nos activités principales que pourraient ne pas mettre en lumière les seules mesures conformes aux IFRS. Nous sommes d'avis que les analystes des marchés financiers, les investisseurs et d'autres parties prenantes ont aussi souvent recours à des mesures non conformes aux IFRS,

notamment à des mesures du secteur du commerce de détail, dans leur évaluation des émetteurs. Notre direction a également recours à des mesures non conformes aux IFRS, y compris des mesures du secteur du commerce de détail, pour faciliter la comparaison des résultats d'exploitation d'une période à l'autre, pour établir nos budgets d'exploitation et prévisions annuels, ainsi que pour déterminer les composantes de la rémunération de la direction. Se reporter aux rubriques « Méthode d'évaluation de la performance de notre entreprise » et « Principales informations financières consolidées » du présent rapport de gestion pour obtenir des définitions de ces mesures non conformes aux IFRS ainsi que des rapprochements de celles-ci avec les mesures conformes aux IFRS correspondantes.

Information prospective

Certains énoncés dans le présent rapport de gestion peuvent être des informations prospectives au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables. Ces énoncés peuvent porter sur les perspectives financières de la Société et sur les événements ou résultats attendus, notamment sur les attentes concernant les tendances sectorielles, les taux de croissance pour l'ensemble du marché, les taux et les stratégies de croissance de la Société, les attentes concernant nos dépenses d'investissement, les activités d'exploitation et l'utilisation future des flux de trésorerie de la Société, sa situation financière, ses résultats financiers, ses plans et ses stratégies d'affaires, les attentes concernant la croissance du cybercommerce et les capacités omnicanal, les attentes concernant les initiatives d'approvisionnement de la Société, les attentes concernant l'ouverture de nouvelles boutiques ainsi que l'agrandissement et le repositionnement de boutiques existantes, les attentes concernant les gains d'efficacité attribuables aux centres de distribution nouveaux ou agrandis et aux mises à jour des systèmes des points de vente, la capacité de la Société de recruter des personnes exceptionnellement talentueuses, la conviction de la Société que son modèle d'affaires lui permettra de dégager des produits des activités ordinaires constants et une rentabilité croissante et, par conséquent, d'accroître la valeur pour les actionnaires à long terme ainsi que les intentions de la Société concernant la mise en œuvre des nouvelles normes comptables, les attentes concernant la croissance des ventes des magasins comparables pour le deuxième trimestre de 2019, les attentes concernant la croissance des produits des activités ordinaires et le pourcentage de BAIIA ajusté de l'exercice 2019 et les autres énoncés qui ne sont pas des faits. Plus particulièrement, les informations sur nos attentes à l'égard des résultats, objectifs, performances, perspectives ou occasions à venir sont des informations prospectives. Selon le contexte, elles peuvent porter sur certains objectifs mentionnés dans le prospectus de notre premier appel public à l'épargne, lesquels sont basés sur des facteurs et des hypothèses et comportent des risques dont font mention le prospectus et le présent rapport de gestion.

Fréquemment, mais pas toujours, on reconnaît les énoncés prospectifs à l'emploi de termes comme « peut », « pourrait », « devrait », « prévoir », « s'attendre à », « anticiper », « croire », « estimer », « planifier », « avoir l'intention de », « continuer », « plan », « perspective », « prévision », « projection » ou d'autres termes semblables, employés à la forme affirmative ou négative. Les énoncés prospectifs ne sont valables qu'en date du présent rapport de gestion et ils sont fondés sur certaines estimations et hypothèses que nous formulons à la lumière de notre expérience et selon notre perception des tendances historiques, des conditions courantes et des événements futurs attendus, ainsi que sur d'autres facteurs que nous jugeons appropriés et raisonnables dans les circonstances. Cependant, nous ne nous engageons pas à mettre à jour les informations prospectives à la suite de nouveaux éléments d'information ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit, sauf dans la mesure où la législation canadienne en valeurs mobilières nous y contraint. Rien ne garantit que ces estimations et ces hypothèses se révéleront exactes.

Les énoncés prospectifs quant aux attentes de la Société d'enregistrer pour l'exercice 2019 un taux de croissance des produits des activités ordinaires allant de 10 % à 15 % et un pourcentage de BAIIA ajusté constant par rapport à l'exercice 2018 reflètent implicitement certaines hypothèses actuelles, dont les suivantes : l'ouverture de six nouvelles boutiques, notamment la boutique Babaton dans le centre commercial Square One, dans la région du Grand Toronto, et la boutique Aritzia dans le centre commercial CrossIron Mills, à Calgary; l'agrandissement ou le repositionnement de cinq boutiques; la capacité de continuer à soutenir la croissance de nos activités de cybercommerce; l'annulation de l'effet favorable des initiatives d'approvisionnement sur le pourcentage de marge brute par la montée du coût des matières premières pour la saison automne-hiver; l'augmentation des frais de vente, frais généraux et frais d'administration proportionnelle à l'augmentation des produits des activités ordinaires pour l'exercice 2019; les investissements continus dans le personnel, les technologies et les infrastructures, principalement pour le cybercommerce; des dépenses d'investissement nettes de 55 M\$ à 60 M\$; la stabilité des taux d'impôt par rapport aux périodes précédentes; la situation en général du commerce de détail; les cours de change en vigueur pour l'exercice 2019. En particulier, nous avons présumé que 1 \$ US vaudrait 1,30 \$ CA durant l'exercice 2019. Se reporter également à la rubrique « Perspectives » du présent rapport de gestion.

Les informations prospectives ci-dessus et les autres reposent sur nos opinions, estimations et hypothèses formulées à la lumière de notre expérience et selon notre perception des tendances historiques, de la conjoncture et des événements attendus, ainsi que sur d'autres facteurs que nous croyons actuellement pertinents et raisonnables dans les circonstances. Malgré le soin apporté à la préparation et à l'examen des informations prospectives, rien ne garantit que les opinions, estimations et hypothèses sous-jacentes se révéleront exactes. Les facteurs importants sur lesquels reposent l'information prospective et les attentes de la direction sont les suivants : certaines hypothèses concernant l'expansion et l'amélioration de notre réseau de boutiques; la croissance de nos activités de cybercommerce; notre capacité à stimuler la croissance des ventes des magasins comparables; notre capacité à maintenir, à augmenter et à prolonger notre attrait au sein de notre marché potentiel; notre capacité à poursuivre le développement et l'innovation de nos marques exclusives et catégories de produits; notre capacité à continuer de nous approvisionner directement auprès des usines textiles, fournisseurs et fabricants de garnitures pour nos marques exclusives; notre capacité à accroître notre présence internationale; notre capacité à conserver le personnel clé; notre capacité à maintenir et à élargir nos capacités de distribution; notre capacité à continuer d'investir dans les infrastructures afin de soutenir notre croissance; notre capacité à obtenir et à conserver un financement à des conditions acceptables; les taux de change et taux d'intérêt; l'effet de la concurrence; les changements et les tendances dans notre secteur d'activité ou l'économie mondiale; les modifications de lois, de règles, de règlements et de normes internationales.

Plusieurs facteurs pourraient faire en sorte que nos résultats réels, notre niveau d'activité, notre performance, nos réalisations ou les événements futurs diffèrent considérablement de ceux exprimés, de manière explicite ou implicite, dans les énoncés prospectifs, y compris, sans en exclure d'autres, les facteurs énumérés à la rubrique « Facteurs de risque » du présent rapport de gestion et dans la notice annuelle de la Société en date du 10 mai 2018 relative à l'exercice 2018 (la « notice annuelle »). La notice annuelle et d'autres documents publiés par la Société peuvent être consultés dans SEDAR (Système électronique de données, d'analyse et de recherche), sous le profil de la Société, à l'adresse www.sedar.com. La Société prévient le lecteur que la liste des facteurs de risque et des incertitudes qui figure dans la notice annuelle n'est pas exhaustive et que d'autres facteurs sont aussi susceptibles d'avoir une incidence défavorable sur ses résultats. Le lecteur est prié de considérer attentivement les risques, incertitudes et hypothèses en lisant les informations prospectives et de ne pas se fier indûment à ces informations.

Les énoncés prospectifs sont présentés dans le but de fournir au lecteur une description des attentes courantes de la direction en ce qui concerne la performance financière de la Société et pourraient ne pas convenir à d'autres fins. Le lecteur ne doit pas accorder une importance indue aux énoncés prospectifs formulés dans les présentes. Dans la mesure où une information prospective présentée dans le présent rapport de gestion constitue de l'information financière prospective ou une perspective financière au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables, cette information est présentée dans le but de démontrer le potentiel de la Société, et les lecteurs sont avisés qu'elle pourrait ne pas convenir à d'autres fins. Comme c'est le cas de l'information prospective en général, l'information financière prospective et les perspectives financières sont fondées sur des hypothèses courantes et sont exposées à des risques, à des incertitudes et à d'autres facteurs. De plus, à moins d'indication contraire, les énoncés prospectifs figurant dans le présent rapport de gestion sont formulés en date de ce dernier, et nous n'avons aucune intention ni n'assumons aucune obligation de les mettre à jour ou de les réviser, que ce soit en raison de l'obtention de nouveaux renseignements ou de la survenance d'événements futurs ou pour toute autre raison, à moins que les lois ne l'exigent. Les énoncés prospectifs figurant dans le présent rapport de gestion sont expressément visés par la présente mise en garde.

Aperçu général de la Société

Aritzia est une maison de création de mode, à intégration verticale, qui propose des marques exclusives. Nous concevons des vêtements et accessoires de mode dans le cadre de notre collection de marques exclusives et en assurons la vente sous la bannière d'Aritzia. Nous concevons, créons, confectionnons et vendons directement à nos clients une gamme stratégique de produits de mode pour femmes dont la qualité de la conception et de la confection est source d'un grand attrait. Notre portefeuille exceptionnel de marques et notre gamme de produits nous donnent la souplesse voulue pour suivre les tendances de la mode et rejoindre une clientèle diversifiée d'âges divers, qui nous témoigne une fidélité solide et durable.

Nous rejoignons notre clientèle par la projection d'une image de marque empreinte d'énergie qui ressort dans les produits que nous vendons et dans les lieux que nous créons ainsi que dans nos modes de communication. Nous exploitons actuellement 65 boutiques au Canada et 22 autres aux États-Unis, d'une superficie moyenne de 6 000 pieds

carrés, toutes situées dans des emplacements prestigieux ayant pignon sur rue dans des centres commerciaux et avenues commerciales très fréquentés. Nous vendons nos produits exclusivement dans nos boutiques et par l'intermédiaire de notre site d'achat en ligne aritzia.com, ce qui nous permet de rester maîtres de notre image de marque et de nos relations avec la clientèle. Cette stratégie rend aussi possible la présentation de nos produits d'une façon cohérente, notamment pour ce qui est de leurs prix, de leur commercialisation et de leur étalage. Nous nous employons à fournir à notre clientèle une expérience de magasinage sophistiquée et un niveau de service exceptionnel dans chacune de nos interactions. Notre culture est résolument axée sur la clientèle, pour laquelle nos représentants et équipes de soutien en ligne ont été formés afin d'offrir une expérience de magasinage personnalisée qui dépasse les besoins et aspirations des clients.

Faits saillants de nature financière

Nous invitons le lecteur à se reporter à la rubrique « Méthode d'évaluation de la performance de notre entreprise » du présent rapport de gestion pour obtenir une définition des éléments dont il est question ci-après, et s'il y a lieu, à la rubrique « Principales informations financières consolidées » pour le rapprochement entre les mesures non conformes aux IFRS et les mesures conformes aux IFRS les plus directement comparables.

Comparaison des premiers trimestres de 2019 et de 2018

Les faits saillants de nature financière comprennent les suivants :

- Le montant net des produits des activités ordinaires a augmenté de 15,1 % pour s'établir à 167,0 M\$, contre 145,0 M\$ pour le premier trimestre de 2018. La croissance du montant net des produits des activités ordinaires aurait été plus élevée de 160 points de base, ou 2,6 M\$, selon un cours de change constant.
- La croissance des ventes des magasins comparables¹⁾ s'est établie à 10,9 %, contre 9,3 % pour le premier trimestre de 2018.
- Le pourcentage de marge brute du trimestre à l'étude s'élève à 40,4 %, contre 39,7 % pour le premier trimestre de 2018.
- Le BAIIA ajusté¹⁾ a augmenté de 18,4 % pour s'établir à 28,4 M\$, contre 24,0 M\$ pour le premier trimestre de 2018. Le BAIIA ajusté représente 17,0 % du montant net des produits des activités ordinaires, contre 16,5 % pour le premier trimestre de 2018.
- Le résultat net a augmenté de 51,2 % pour s'établir à 12,3 M\$, contre 8,1 M\$ pour le premier trimestre de 2018.
- Le bénéfice net ajusté¹⁾ a augmenté de 22,2 % pour s'établir à 15,2 M\$, ou 0,13 \$ par action après dilution¹⁾, contre 12,5 M\$, ou 0,11 \$ par action après dilution pour le premier trimestre de 2018.
- Au premier trimestre de 2019, nous avons ouvert deux nouvelles boutiques (une boutique Babaton dans le centre commercial Square One, dans la région du Grand Toronto et une boutique Aritzia dans le centre commercial CrossIron Mills, à Calgary) et avons agrandi deux autres boutiques Aritzia (Southgate, à Edmonton et Soho, à New York).

Note :

¹⁾ Voir les rubriques « Méthode d'évaluation de la performance de notre entreprise » et « Principales informations financières consolidées » plus loin pour un complément d'information sur la croissance des ventes des magasins comparables, le BAIIA ajusté, le bénéfice net ajusté et le bénéfice net ajusté par action après dilution, ainsi qu'un rapprochement avec les mesures conformes aux IFRS les plus directement comparables.

Événements postérieurs à la date de clôture

Le 10 mai 2018, nous avons annoncé le lancement d'une offre publique de rachat dans le cours normal des activités (l'« offre publique de rachat ») visant le rachat et l'annulation d'au plus 5 429 658 actions à droit de vote subalterne pendant la période de 12 mois commençant le 15 mai 2018 et prenant fin le 14 mai 2019. Tous les rachats sont effectués par l'intermédiaire de la Bourse de Toronto aux prix du marché. Après la clôture du premier trimestre de 2019, nous avons établi une convention de rachat d'actions automatique avec un courtier désigné afin de nous permettre de racheter nos actions à droit de vote subalterne dans le cadre de l'offre publique de rachat pendant les périodes d'interdiction de négociation que la Société s'impose volontairement. Ces rachats sont déterminés par le courtier, à son entière discrétion, en fonction des paramètres que nous avons fixés.

Le 28 juin 2018, nous avons modifié nos facilités de crédit contractées auprès de notre consortium de prêteurs. La convention de modification (les « facilités de crédit modifiées ») prévoit notamment une réduction de la facilité de crédit à terme, qui est ramenée de 118,7 M\$ à 75,0 M\$, et une majoration de la facilité de crédit renouvelable, qui est portée de 70,0 M\$ à 100,0 M\$. Les facilités de crédit modifiées ne comportent pas de paiements d'amortissement et viennent à échéance le 22 mai 2022. Aux termes des facilités de crédit modifiées, nous avons la possibilité de contracter des emprunts au taux des acceptations bancaires, au taux LIBOR, au taux préférentiel canadien ou au taux de base majoré d'un taux d'intérêt supplémentaire compris entre 0,50 % et 2,50 % (antérieurement, entre 0,75 % et 3,00 %). Dans le cadre de cette modification, la Société a effectué un remboursement de 43,7 M\$ sur l'emprunt à terme le 27 juin 2018.

Résumé des facteurs se répercutant sur notre rendement

Nous estimons que notre rendement et notre réussite dans l'avenir sont fonction de plusieurs facteurs qui sont aussi porteurs de grandes perspectives pour nous. Ces facteurs subissent cependant l'action de plusieurs risques et difficultés qui leur sont inhérents et dont certains sont abordés ci-après. Voir aussi la rubrique « Facteurs de risque » du présent rapport de gestion et de notre notice annuelle.

Notre image de marque

Aritzia est une entreprise à intégration verticale innovante, en plein essor, dont les créations et les marques exclusives reflètent la dernière mode. Notre marque est bien connue et très appréciée au Canada, et sa notoriété et sa popularité aux États-Unis et hors de l'Amérique du Nord vont croissant. Le maintien, la valorisation et l'accroissement de l'attrait de notre marque sur les marchés que nous ciblons sont essentiels à notre succès.

Stratégie d'innovation de produits et d'acquisition de marchandises

Nous estimons que notre stratégie de marques multiples et différenciées joue pour beaucoup dans la croissance soutenue du montant net des produits des activités ordinaires et des ventes des magasins comparables d'un exercice à l'autre. Chacune de nos marques exclusives est traitée comme une griffe indépendante, dotée de sa propre vision et de sa propre palette esthétique, et s'appuie sur sa propre équipe de création maison vouée à la confection de produits qui sauront plaire. Notre collection printemps 2018 met en vedette notre récente gamme d'articles en cuir. Nous sommes ravis de lancer notre propre marque de jean pour la saison automne-hiver 2018 afin de profiter de la grande tendance de mode dans cette catégorie de vêtements. Nos stratégies de planification, d'acquisition de marchandises et de gestion des stocks en fonction de la demande se sont affinées avec les années de manière à offrir en quantités suffisantes les bons produits, aux bons moments, aux bons endroits et aux bons prix.

Élargissement et valorisation du réseau de boutiques

Nous traversons actuellement une période très propice à l'élargissement de notre réseau de boutiques à l'échelle de l'Amérique du Nord et, notamment, aux États-Unis. Outre l'ouverture de boutiques sous la bannière d'Aritzia et de marques exclusives (comme Wilfred, Babaton et TNA), nous avons dégagé des rendements intéressants de notre capital en revalorisant des boutiques existantes (dont leur empreinte, leur aménagement et leurs assortiments) dans le cadre d'un programme d'agrandissement et de repositionnement de boutiques mûrement planifié. Grâce à notre sélection rigoureuse des emplacements et aux qualités indéniables des caractéristiques économiques des boutiques Aritzia, nous n'en avons jamais fermé une en 33 ans d'existence.

Le tableau ci-après présente l'évolution de notre réseau de boutiques au cours des périodes indiquées :

	Premier trimestre de 2019	Premier trimestre de 2018	Exercice 2018	Exercice 2017
Nombre de boutiques à l'ouverture	85	79	79	74
Nouvelles boutiques	2	2	6	5
Nombre de boutiques à la clôture	87	81	85	79
Boutiques agrandies ou repositionnées	2	1	7	5

Croissance du cybercommerce

Lancé au cours de l'exercice 2013, nos activités de cybercommerce ont rapidement dépassé nos espérances de croissance puisque les ventes en ligne n'ont cessé de croître.

Nous croyons que les facteurs cités ci-dessous favoriseront la croissance du montant net des produits des activités ordinaires du site aritzia.com :

- *Miser sur la croissance et les capacités de nos circuits multiples* - Notre clientèle achète aussi bien en ligne qu'en magasin, et nous croyons qu'il y a une synergie entre notre réseau de boutiques et le site *aritzia.com*, le succès d'un circuit bénéficiant à l'autre par une augmentation de la notoriété de la marque et des affinités du public avec celle-ci. Le lancement réussi de notre nouveau système de point de vente est à la base d'une stratégie pluriannuelle dont l'objectif est d'harmoniser les pratiques de notre personnel, nos processus et nos systèmes de manière à ce que nos clients puissent acheter et recevoir leurs marchandises via les circuits de leur choix.
- *Miser sur les circuits de marketing en ligne pour acquérir de nouveaux clients* - Nous ciblons le marketing en ligne, notamment au moyen des programmes centrés sur l'optimisation des moteurs de recherche, des réseaux sociaux et d'envois de courriels.
- *Accroître l'utilisation de données d'analyse pour améliorer les taux de conversion en achats en ligne et de fidélisation de la clientèle au moyen d'une meilleure personnalisation* - Nous sommes dans les premières phases de l'étude approfondie des marchés et des comportements de consommation pour mieux comprendre la clientèle à laquelle nous pourrions avoir affaire, en cherchant à optimiser nos activités en ligne par une plus grande personnalisation du service, ce qui, selon nous, nous aidera à augmenter nos taux de conversion en achats et de fidélisation de la clientèle.
- *Améliorer nos activités de cybercommerce à l'échelle internationale* - Nos efforts pour améliorer notre site Web international, ainsi que notre capacité à livrer nos produits sur les marchés internationaux via *aritzia.com*, jettent les bases de notre expansion future, qui sera réalisée au moyen d'une plus grande notoriété de notre marque, de collecte de renseignements et de découverte de marchés à l'étranger propices à l'expansion de notre réseau de boutiques.

Approvisionnement et confection

Nous nouons et maintenons des liens directs avec un bassin diversifié de fournisseurs et de confectionneurs indépendants pour nos marques exclusives, ce qui nous donne la souplesse voulue pour nous approvisionner en matériaux et produits de qualité à des prix compétitifs. Nous nous procurons la majorité de nos matières premières directement auprès de fournisseurs et de confectionneurs de haut niveau qui sont surtout situés en Asie et en Europe et qui satisfont à nos normes de qualité, de délais de livraison et de coût. En nous alliant de près avec des confectionneurs établis de longue date ainsi qu'avec de nouveaux confectionneurs plus innovateurs et réactifs à la demande, nous avons réussi à abaisser nos coûts de production. Nous avons aussi en place un programme officiel d'assurance de la qualité qui nous permet d'inspecter les usines de confection pour y assurer un contrôle de la qualité. Nous faisons appel à des experts indépendants pour effectuer des contrôles dans les usines et vérifier leur conformité aux lois et aux règlements de la région et aux normes mondiales.

Investissements dans les infrastructures

Nous poursuivons nos investissements stratégiques en prévision de la croissance à venir. En octobre 2017, nous avons terminé la mise en place de notre nouveau système de point de vente dans toutes nos boutiques canadiennes et notre centre de service à la clientèle après avoir accompli cette mise en place dans nos boutiques américaines en septembre 2017. Ce nouveau système de point de vente est la plateforme idéale pour faire évoluer les services et l'expérience que nous voulons proposer à notre clientèle. Il nous a offert une infrastructure de classe mondiale, une meilleure productivité, un plus grand accès à des données fiables et, en particulier, la possibilité de faire évoluer nos circuits multiples et notre personnalisation des services à la clientèle. Le nouveau système de point de vente offre une vision presque en temps réel des stocks et des ventes. Il nous permet déjà de gérer plus efficacement nos stocks afin de maximiser les ventes et a commencé à offrir de véritables fonctionnalités de circuits multiples grâce auxquelles les clients d'Aritzia ont plus de souplesse dans leur choix du mode d'achat et de livraison.

Nous travaillons aussi à l'avancement de notre stratégie de numérisation, laquelle engendre de nouvelles possibilités dans toute l'entreprise lorsque nous déployons les outils numériques pour élever l'expérience globale du client qui achète notre marque. Tous ces efforts à bâtir notre infrastructure numérique se répercutent sur tout ce que nous faisons. À notre avis, le numérique n'est pas qu'une affaire de technologies et de cybercommerce, mais il doit pénétrer nos activités de part en part, depuis la conception jusqu'au service en boutique.

Nous continuons d'étoffer nos effectifs. Nous poursuivons notre recherche de personnes exceptionnellement talentueuses à tous les échelons dans l'intérêt de notre croissance future.

Ces investissements dans nos systèmes et notre infrastructure devraient améliorer l'efficacité et favoriser notre croissance à long terme.

Tendances de consommation

Le secteur des vêtements pour femmes étant exposé à l'évolution des tendances générales, des préférences personnelles et des dépenses de consommation, nos produits des activités ordinaires et nos résultats d'exploitation dépendent notamment de la réactivité de l'entreprise. Notre stratégie de marques multiples et différenciées nous donne une plus grande maîtrise de nos produits ainsi que la marge de manœuvre voulue pour optimiser au besoin notre gamme de produits en fonction de l'évolution de la demande et des préférences à l'égard de la mode, facteur qui a beaucoup joué jusqu'à présent dans notre croissance continue. Notre gamme diversifiée de marques exclusives recoupe un large éventail de besoins vestimentaires, ce qui nous permet d'attirer une grande clientèle et d'étendre notre rayon d'action. Nos produits des activités ordinaires subissent également l'effet des fluctuations des dépenses de consommation discrétionnaires, elles-mêmes exposées à bien des facteurs sur lesquels nous n'avons pas d'emprise, comme la conjoncture économique, les niveaux de revenu disponible et de confiance des consommateurs, les dettes de consommation, le coût des produits de première nécessité et d'autres marchandises, et l'incidence des conditions météorologiques et des désastres naturels. Nous estimons que notre bilan en la matière à ce jour témoigne de la validité de notre stratégie de marques exclusives pour ce qui est de répondre à l'évolution de la demande d'articles de mode à tous les stades du cycle économique.

Saisonnalité

Nos activités sont saisonnières et nous réalisons une plus grande proportion du montant net de nos produits des activités ordinaires et des flux de trésorerie d'exploitation au deuxième semestre de l'exercice, période qui coïncide avec la rentrée scolaire et le temps des Fêtes. Nous éprouvons aussi de plus grands besoins de fonds de roulement dans les périodes qui précèdent le lancement de nouvelles collections saisonnières, étant donné que nous devons constituer des stocks en prévision de celles-ci. Nous gérons nos besoins de fonds de roulement en puisant dans nos entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation et notre facilité de crédit renouvelable (définie aux présentes).

Pour les trois derniers exercices, la proportion moyenne trimestrielle du montant net des produits des activités ordinaires annuels se présente comme suit :

Premier trimestre	19 %
Deuxième trimestre	23 %
Troisième trimestre	28 %
Quatrième trimestre	30 %
Total pour l'exercice	100 %

Climat

Les conditions météo extrêmes qui sévissent dans les régions où sont situées nos boutiques sont susceptibles de nuire à nos affaires et à nos résultats financiers. Par exemple, le fait d'avoir très souvent, très longtemps ou en forte intensité des chutes de neige, tempêtes de verglas, orages ou autres conditions météo peu clémentes pourrait rendre plus difficile le trajet jusqu'à nos boutiques et, en conséquence, réduire nos produits des activités ordinaires ou notre rentabilité. Ces conditions défavorables peuvent néanmoins être atténuées par la possibilité que la clientèle a d'acheter nos produits en ligne sur aritzia.com. Nos activités sont également exposées à des conditions météo parfois inhabituelles pour la saison, comme un temps trop doux pendant l'hiver ou un temps plus frais pendant l'été, ce qui pourrait rendre certains de nos vêtements saisonniers incompatibles avec les conditions ambiantes et nuire à leur vente.

Concurrence

Nous exerçons nos activités dans le secteur de la mode pour femmes et, principalement, sur le marché nord-américain. D'un point de vue stratégique, nous nous sommes positionnés dans un segment situé à mi-chemin entre les articles de consommation courante et les produits de luxe abordables. Nous arrivons à soutenir la concurrence sur plusieurs plans, grâce à notre gamme stratégique de marques exclusives qui propose des produits de grande qualité à des prix abordables, à notre stratégie éprouvée et perfectionnée d'acquisition de marchandises, à l'accent que nous portons sur la prestation d'un service à la clientèle exceptionnel, à un portefeuille immobilier de premier ordre et à un positionnement adéquat sur le marché. Nous estimons que, dans son évolution, le secteur profitera à des joueurs de notre envergure, qui sont capables de mettre leur infrastructure et leurs capacités au service, entre autres, de la consolidation de leur image de marque, de la sélection d'immeubles, de l'aménagement des boutiques, de la chaîne d'approvisionnement et du cybercommerce.

Conversion des monnaies étrangères

La majeure partie du montant net de nos produits des activités ordinaires est généré en dollars canadiens, tandis que le coût de nos produits vendus est essentiellement libellé en dollars américains. Étant donné que les fluctuations du taux de change canado-américain pourraient faire fortement baisser notre pourcentage de marge brute et nos résultats d'exploitation, nous avons recours à des contrats de change à terme pour atténuer les risques liés aux achats prévus en dollars américains de marchandises qui seront ensuite vendues au Canada, mais rien ne garantit que cette stratégie sera concluante. Voir les rubriques « Instruments financiers » et « Facteurs de risque » du présent rapport de gestion.

Méthode d'évaluation de la performance de notre entreprise

Pour évaluer notre performance, nous nous fions à plusieurs mesures financières et mesures d'exploitation qui ont une incidence sur nos résultats d'exploitation.

Produits des activités ordinaires, montant net

Le montant net des produits des activités ordinaires représente nos ventes de marchandises, moins les retours sur ventes et les escomptes. Les produits des activités ordinaires des magasins de détail au point de vente sont évalués à la juste valeur de la contrepartie reçue au moment où la vente est conclue avec le client, déduction faite des escomptes et d'une provision pour retours sur ventes estimée. Lorsque la marchandise est commandée et payée en magasin et que le client en prend livraison ultérieurement, les produits des activités ordinaires sont différés jusqu'à ce que le contrôle de la marchandise soit transféré au client. Les produits des activités ordinaires du cybercommerce sont comptabilisés à

la date à laquelle le contrôle est transféré au client et évalués à la juste valeur de la contrepartie reçue, déduction faite des escomptes et d'une provision pour retours sur ventes estimée. Les produits des activités ordinaires sont présentés déduction faite des taxes de vente perçues au nom de plusieurs autorités gouvernementales. Se reporter à la rubrique « Nouvelles normes comptables importantes adoptées récemment – IFRS 15 *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients* ».

Croissance des ventes des magasins comparables

La « croissance des ventes des magasins comparables » est une mesure propre au secteur du commerce de détail utilisée pour établir le pourcentage de la variation des ventes réalisées par les magasins établis dans une période donnée comparativement aux ventes réalisées par les mêmes magasins dans la période correspondante de l'exercice précédent. La croissance des ventes des magasins comparables permet d'expliquer la croissance des produits des activités ordinaires de nos magasins établis et de notre entreprise de cybercommerce. Les ventes des magasins comparables sont calculées à partir des produits des activités ordinaires (nets des taxes de vente, des retours sur ventes et des escomptes) générés par les boutiques ouvertes depuis au moins 56 semaines, y compris les produits des activités ordinaires du cybercommerce (nets des taxes de vente, des retours sur ventes et des escomptes), mais elles ne tiennent pas compte de celles des boutiques agrandies ou repositionnées, des boutiques se trouvant dans des centres où nous avons ouvert une boutique supplémentaire ni des boutiques dont les ventes ont été nettement entravées par des travaux de construction à proximité ou par d'autres empêchements similaires au cours de cette période. Notre calcul de la croissance des ventes des magasins comparables ne tient pas compte de l'incidence des fluctuations des cours de change. Nous appliquons le cours de change moyen trimestriel de l'exercice précédent aux ventes des magasins comparables de l'exercice écoulé et de l'exercice précédent afin d'obtenir une base cohérente de la comparaison entre les périodes (c'est-à-dire un cours de change constant).

Marge brute

La « marge brute » correspond au montant net des produits des activités ordinaires qui est diminué du coût des ventes, à savoir les coûts des stocks et les coûts liés aux produits et les coûts d'occupation des locaux, ainsi que la charge d'amortissement des boutiques et centres de distribution, et son calcul peut varier d'un détaillant à l'autre. La marge brute exprimée en pourcentage du montant net des produits des activités ordinaires, le « pourcentage de marge brute », est fonction des éléments entrant dans le coût des ventes, de la gamme de produits et des démarques. Nous définissons le pourcentage de marge brute comme étant la marge brute divisée par le montant net des produits des activités ordinaires.

Frais de vente, frais généraux et frais d'administration

Les frais de vente, frais généraux et frais d'administration sont constitués des frais de vente (qui varient généralement en fonction du montant net des produits des activités ordinaires) et des frais généraux et frais d'administration (qui sont généralement fixes). Les frais de vente, frais généraux et frais d'administration tiennent également compte de la dotation aux amortissements de tous les actifs de soutien général ainsi que des immobilisations incorporelles. Nous prévoyons que les frais de vente, frais généraux et frais d'administration augmenteront à mesure que nous ouvrirons de nouvelles boutiques, que s'accroîtront nos ventes en ligne, que s'accroîtra la notoriété de notre marque et que nous investirons dans notre infrastructure et notre personnel.

Les frais de vente, frais généraux et frais d'administration en pourcentage du montant net des produits des activités ordinaires sont habituellement plus élevés aux premier et deuxième trimestres où les volumes sont moindres, et moins élevés aux troisième et quatrième trimestres où les volumes sont plus élevés, étant donné qu'une part de ces coûts sont relativement fixes. D'autres charges peuvent entrer dans les frais de vente, frais généraux et frais d'administration selon les détaillants.

BAIIA

Nous définissons le « BAIIA » comme correspondant au résultat net consolidé avant la dotation aux amortissements, les charges financières et la charge d'impôt sur le résultat.

BAIIA ajusté

Nous estimons que le « BAIIA ajusté » est une mesure utile du rendement d'exploitation, en ce qu'il donne une image plus exacte du résultat d'exploitation parce qu'il ne tient pas compte de l'incidence des activités de financement et d'investissement en excluant les charges d'intérêts, la dotation aux amortissements et des charges qui ne rendent pas compte du rendement sous-jacent de l'entreprise, ainsi que d'autres charges ponctuelles et non récurrentes. Nous avons recours au BAIIA ajusté pour faciliter une comparaison cohérente de notre rendement d'exploitation d'une période à l'autre ainsi que pour mieux comprendre les facteurs et tendances qui entrent en jeu dans nos activités. Nous définissons le BAIIA ajusté comme étant le résultat net consolidé avant la dotation aux amortissements, les charges financières et la charge d'impôt sur le résultat, lequel est ajusté en fonction de certains éléments, dont des éléments sans effet sur la trésorerie comme la charge de rémunération fondée sur des actions, les écarts de conversion latents sur les contrats à terme et d'autres éléments que nous ne considérons pas comme récurrents ou représentatifs du rendement continu de notre exploitation. Étant donné que le BAIIA ajusté ne tient pas compte de certains éléments hors trésorerie, nous estimons qu'il est moins sujet aux variations du rendement réel liées à la dotation aux amortissements et à d'autres charges hors trésorerie.

Bénéfice net ajusté par action après dilution

Nous estimons que le « bénéfice net ajusté par action après dilution » est une mesure utile du rendement, en ce qu'il donne une image plus exacte des résultats du fait qu'il ne tient pas compte de charges qui ne rendent pas compte du rendement sous-jacent de l'entreprise et d'autres charges ponctuelles ou non récurrentes. Nous avons recours au bénéfice net ajusté pour faciliter une comparaison cohérente de notre rendement d'exploitation d'une période à l'autre ainsi que pour mieux comprendre les facteurs et tendances qui entrent en jeu dans nos activités. Nous définissons le bénéfice net ajusté comme étant le résultat net consolidé qui est ajusté pour tenir compte de certains éléments hors trésorerie comme la charge de rémunération fondée sur des actions, les écarts de conversion latents des contrats à terme et d'autres éléments que nous ne considérons pas comme récurrents ou représentatifs du rendement continu de notre exploitation, après effets fiscaux. Nous calculons le bénéfice net ajusté par action après dilution en divisant le bénéfice net ajusté par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation après dilution. Aux fins de la présentation de notre bénéfice net ajusté par action après dilution du premier trimestre de 2019, nous avons adopté la méthode prescrite par les IFRS pour calculer le nombre moyen pondéré d'actions en circulation après dilution. Le lecteur est prié de se reporter à la rubrique « Sommaire des résultats trimestriels consolidés et de certaines mesures de performance » pour une comparaison entre le calcul du nombre d'actions après dilution pour la période à l'étude et la méthode utilisée antérieurement.

Principales informations financières consolidées

Le tableau ci-après présente nos plus récents résultats d'exploitation pour les périodes indiquées. Les principales informations financières consolidées présentées ci-après sont tirées de nos états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités et des notes annexes.

	T1 2019 13 semaines (en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)	T1 2018 13 semaines
États consolidés du résultat net		
Produits des activités ordinaires, montant net	167 011 \$	145 046 \$
Coût des ventes	99 468	87 508
Marge brute	67 543	57 538
Charges d'exploitation		
Frais de vente, frais généraux et frais d'administration	46 993	40 843
Charge de rémunération fondée sur des actions	3 819	4 667
Résultat d'exploitation	16 731	12 028
Charges financières	1 391	1 266
Autres produits	(2 955)	(2 226)
Résultat avant impôt sur le résultat	18 295	12 988
Charge d'impôt sur le résultat	6 005	4 859
Résultat net	12 290 \$	8 129 \$
Pourcentage du montant net des produits des activités ordinaires		
Produits des activités ordinaires, montant net	100,0 %	100,0 %
Coût des ventes	59,6 %	60,3 %
Marge brute	40,4 %	39,7 %
Charges d'exploitation		
Frais de vente, frais généraux et frais d'administration	28,1 %	28,2 %
Charge de rémunération fondée sur des actions	2,3 %	3,2 %
Résultat d'exploitation	10,0 %	8,3 %
Charges financières	0,8 %	0,9 %
Autres produits	(1,8) %	(1,5) %
Résultat avant impôt sur le résultat	11,0 %	9,0 %
Charge d'impôt sur le résultat	3,6 %	3,3 %
Résultat net	7,4 %	5,6 %
Autres mesures de performance		
Croissance du montant net des produits des activités ordinaires d'un exercice à l'autre	15,1 %	14,7 %
Croissance des ventes des magasins comparables	10,9 %	9,3 %
Dépenses d'investissement en trésorerie (compte non tenu du produit tiré des incitatifs à la location)	15 142 \$	16 450 \$
Nombre de boutiques à la clôture de la période	87	81
Nouvelles boutiques	2	2
Boutiques agrandies ou repositionnées	2	1

Le tableau ci-après présente un rapprochement du résultat net au BAIIA, au BAIIA ajusté, au bénéfice net ajusté et au bénéfice net ajusté par action après dilution, ainsi qu'un rapprochement des ventes des magasins comparables au montant net des produits des activités ordinaires pour les périodes indiquées.

	T1 2019 13 semaines (en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)	T1 2018 13 semaines
Rapprochement du résultat net et du BAIIA ajusté		
Résultat net	12 290 \$	8 129 \$
Dotation aux amortissements	6 031	5 475
Charges financières	1 391	1 266
Charge d'impôt sur le résultat	6 005	4 859
BAIIA	25 717	19 729
Ajustements du BAIIA liés aux éléments suivants :		
Charge de rémunération fondée sur des actions	3 819	4 667
Écarts de conversion latents sur des contrats à terme	(1 184)	(804)
Autres éléments non récurrents ²⁾	-	361
BAIIA ajusté	28 352 \$	23 953 \$
BAIIA ajusté en pourcentage du montant net des produits des activités ordinaires	17,0 %	16,5 %
Rapprochement du résultat net et du bénéfice net ajusté		
Résultat net	12 290 \$	8 129 \$
Ajustements du résultat net liés aux éléments suivants :		
Charge de rémunération fondée sur des actions	3 819	4 667
Écarts de conversion latents sur des contrats à terme	(1 184)	(804)
Autres éléments non récurrents ²⁾	-	361
Effets fiscaux	318	117
Bénéfice net ajusté	15 243 \$	12 470 \$
Bénéfice net ajusté en pourcentage du montant net des produits des activités ordinaires	9,1 %	8,6 %
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation après dilution (en milliers)	116 780	116 375
Bénéfice net ajusté par action après dilution	0,13 \$	0,11 \$

Note :

²⁾ Les autres éléments non récurrents représentent les indemnités de départ d'un haut dirigeant de la Société.

	T1 2019 13 semaines (en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)	T1 2018 13 semaines
Rapprochement des ventes des magasins comparables et du montant net des produits des activités ordinaires :		
Ventes des magasins comparables ³⁾	121 142 \$	99 691 \$
Ventes des magasins non comparables	45 869	45 355
Produits des activités ordinaires, montant net	167 011 \$	145 046 \$

Note :

³⁾ Les ventes des magasins comparables pour une période donnée correspondent aux produits des activités ordinaires (nets des taxes de vente, des retours sur ventes et des escomptes) des boutiques ouvertes depuis au moins 56 semaines, compte tenu des produits des activités ordinaires du cybercommerce (nets des taxes de vente, des retours sur ventes et des escomptes) pour la période concernée. Cette information met en contexte les ventes des magasins comparables de la période concernée lorsqu'on les compare au montant net des produits des activités ordinaires présenté dans nos états financiers. Notre calcul de la croissance des ventes des magasins comparables ne tient pas compte de l'incidence des fluctuations des cours de change.

Le tableau ci-après présente les principales données de la situation financière aux périodes indiquées.

	Au 27 mai 2018	Au 25 février 2018 (après retraitement) ⁴⁾
Principales données tirées de l'état consolidé de la situation financière		
Total de l'actif	589 208 \$	568 376 \$
Total des passifs non courants	79 885	176 948

Note :

⁴⁾ Se reporter à la rubrique « Nouvelles normes comptables importantes adoptées récemment » pour un complément d'information au sujet du retraitement découlant de l'adoption de nouvelles normes comptables.

Résultats d'exploitation

Analyse des résultats des premiers trimestres de 2019 et de 2018

La section ci-après compare sommairement nos résultats financiers du premier trimestre de 2019 à ceux du premier trimestre de 2018.

Produits des activités ordinaires, montant net

Le montant net des produits des activités ordinaires du premier trimestre de 2019 a augmenté de 15,1 % pour atteindre 167,0 M\$, contre 145,0 M\$ pour le premier trimestre de 2018. Cet accroissement résulte surtout d'une croissance de 10,9 % des ventes des magasins comparables, lesquelles sont positives pour un 15^e trimestre d'affilée, et ce, grâce à nos activités de cybercommerce qui continuent de dégager d'excellents résultats, tout comme nos boutiques. La croissance du montant net des produits des activités ordinaires reflète aussi l'ouverture de six boutiques ainsi que l'agrandissement ou le repositionnement de huit autres boutiques depuis le premier trimestre de l'exercice 2018. Le montant net des produits des activités ordinaires aurait augmenté de 160 points de base de plus, ou 2,6 M\$, selon un cours de change constant.

Marge brute

La marge brute s'est accrue de 17,4 % pour atteindre 67,5 M\$ pour le premier trimestre de 2019, soit 40,4 % du montant net des produits des activités ordinaires, contre 57,5 M\$, ou 39,7 % du montant net des produits des activités ordinaires, pour le premier trimestre de 2018. Cette amélioration de 70 points de base s'explique surtout par l'incidence favorable de l'appréciation du dollar canadien, conjuguée à l'amélioration constante des coûts de production grâce aux initiatives prises en matière d'approvisionnement. Ces facteurs ont été partiellement contrés par l'augmentation des frais d'entreposage et de distribution.

Frais de vente, frais généraux et frais d'administration

Les frais de vente, frais généraux et frais d'administration du premier trimestre de 2019 ont augmenté de 15,1 % pour s'élever à 47,0 M\$, soit 28,1 % du montant net des produits des activités ordinaires du premier trimestre de 2019, contre 40,8 M\$, soit 28,2 % du montant net des produits des activités ordinaires du premier trimestre de 2018. Les frais de vente, frais généraux et frais d'administration en pourcentage du montant net des produits des activités ordinaires du trimestre à l'étude ont bénéficié de l'effet de levier lié au coût du personnel de vente, neutralisé en partie par l'incidence de nos investissements continus en ressources humaines.

Autres produits

Les autres produits du premier trimestre de 2019 se sont établis à 3,0 M\$, comparativement à 2,2 M\$ pour le premier trimestre de 2018.

Les autres produits de 3,0 M\$ pour le premier trimestre de 2019 représentent essentiellement les éléments suivants :

- des profits de change latents de 1,2 M\$ sur les contrats à terme;
- des profits de change d'exploitation latents et réalisés de 1,3 M\$;
- des produits d'intérêts de 0,4 M\$.

Les autres produits de 2,2 M\$ pour le premier trimestre de 2018 représentent essentiellement les éléments suivants :

- des profits de change latents de 0,8 M\$ sur les contrats à terme;
- des profits de change d'exploitation latents et réalisés de 0,8 M\$;
- des profits de change réalisés de 0,4 M\$ sur règlement de contrats à terme;
- des produits d'intérêts de 0,1 M\$.

BAIIA ajusté

Le BAIIA ajusté du premier trimestre de 2019 s'est accru de 18,4 % pour s'établir à 28,4 M\$, soit 17,0 % du montant net des produits des activités ordinaires, contre 24,0 M\$, ou 16,5 % du montant net des produits des activités ordinaires, pour le premier trimestre de 2018, ce qui s'explique principalement par les facteurs mentionnés ci-dessus.

Charge de rémunération fondée sur des actions

La charge de rémunération fondée sur des actions s'est chiffrée à 3,8 M\$ pour le premier trimestre de 2019, contre 4,7 M\$ pour le premier trimestre de 2018.

La charge du premier trimestre de 2019 se compose d'une somme de 1,1 M\$ relative aux options de l'ancien régime d'options et d'une autre de 2,6 M\$ relative essentiellement aux options du nouveau régime d'options. La charge du premier trimestre de 2018 se compose d'une somme de 2,3 M\$ relative aux options de l'ancien régime d'options et d'une autre de 2,3 M\$ relative essentiellement aux options du nouveau régime d'options.

Charges financières

Les charges financières ont augmenté de 0,1 M\$ au premier trimestre de 2019 pour s'établir à 1,4 M\$, en regard de 1,3 M\$ pour le premier trimestre de 2018.

Charge d'impôt sur le résultat

La charge d'impôt est comptabilisée selon la meilleure estimation que fait la direction du taux d'impôt annuel moyen pondéré attendu pour l'ensemble de l'exercice. Dans la mesure où les résultats réels diffèrent des prévisions, des ajustements sont comptabilisés dans les périodes ultérieures. Les taux d'impôt prévus par la loi pour les premiers trimestres de 2019 et de 2018 sont respectivement de 26,9 % et de 26,4 %.

La charge d'impôt sur le résultat s'élève à 6,0 M\$ pour le premier trimestre de 2019, contre 4,9 M\$ pour le premier trimestre de 2018, et les taux d'impôt effectifs pour les premiers trimestres de 2019 et de 2018 s'établissent à 32,8 % et à 37,4 %, respectivement.

Résultat net

Le résultat net du premier trimestre de 2019 s'est établi à 12,3 M\$, contre 8,1 M\$ pour le premier trimestre de 2018. Cette hausse de 51,2 % résulte surtout d'une augmentation de 15,1 % du montant net des produits des activités ordinaires, de l'accroissement de la marge brute et des autres produits ainsi que d'une diminution de la charge de rémunération fondée sur des actions, ces facteurs étant partiellement neutralisés par les frais de vente, frais généraux et frais d'administration, les charges financières et la charge d'impôt sur le résultat plus élevés.

Bénéfice net ajusté

Le bénéfice net ajusté a augmenté de 22,2 % pour s'établir à 15,2 M\$, soit 0,13 \$ par action après dilution, pour le premier trimestre de 2019, contre 12,5 M\$, ou 0,11 \$ par action après dilution, pour le premier trimestre de 2018, grâce surtout aux facteurs cités plus haut.

Sommaire des résultats trimestriels consolidés et de certaines mesures de performance

Le tableau ci-après présente sommairement les résultats d'exploitation d'Aritzia pour les huit derniers trimestres. Ces informations trimestrielles non auditées, à l'exception du BAIIA ajusté, du bénéfice net ajusté et de la croissance des ventes des magasins comparables, ont été établies conformément aux IFRS. En raison du caractère saisonnier des activités, les résultats d'exploitation d'un trimestre donné ne sont pas nécessairement indicateurs du résultat d'exploitation d'un exercice complet.

	Exercice 2019	Exercice 2018					Exercice 2017		
	T1	T4	T3	T2	T1		T4	T3	T2
(en milliers de dollars canadiens)									
États consolidés du résultat net									
Produits des activités ordinaires, montant net	167 011 \$	219 804 \$	204 449 \$	173 968 \$	145 046 \$		196 396 \$	186 460 \$	157 918 \$
Marge brute	67 543	83 285	91 538	63 130	57 538		75 368	82 273	56 671
Résultat d'exploitation	16 731	26 948	39 904	15 514	12 028		21 484	29 844	(80 686)
Résultat net	12 290	15 901	28 073	4 990	8 129		11 528	(8 097)	(67 288)
Pourcentage du montant net des produits des activités ordinaires									
Produits des activités ordinaires, montant net	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %		100,0 %	100,0 %	100,0 %
Marge brute	40,4 %	37,9 %	44,8 %	36,3 %	39,7 %		38,4 %	44,1 %	35,9 %
Résultat d'exploitation	10,0 %	12,3 %	19,5 %	8,9 %	8,3 %		10,9 %	16,0 %	(51,1) %
Résultat net	7,4 %	7,2 %	13,7 %	2,9 %	5,6 %		5,9 %	(4,3) %	(42,6) %
BAIIA ajusté⁵⁾	28 352 \$	38 101 \$	49 962 \$	20 700 \$	23 953 \$		32 281 \$	45 427 \$	19 809 \$
Bénéfice net ajusté⁵⁾	15 243	22 489	30 595	10 380	12 470		18 284	27 457	9 281
Nombre moyen pondéré d'actions après dilution – selon les IFRS (en milliers)	116 780	116 622	116 168	116 244	116 375		116 515	105 454	103 041
Nombre total d'actions après dilution – selon la méthode antérieure (en milliers)	117 519	117 253	116 851	116 745	117 206		117 409	117 870	116 745 ⁶⁾
Autres mesures de performance :									
Croissance des ventes des magasins comparables ⁵⁾	10,9 %	6,0 %	6,3 %	5,4 %	9,3 %		12,3 %	15,1 %	16,4 %
Boutiques									
Nombre de boutiques à l'ouverture	85	84	83	81	79		77	75	74
Nouvelles boutiques	2	1	1	2	2		2	2	1
Nombre de boutiques à la clôture	87	85	84	83	81		79	77	75
Boutiques agrandies ou repositionnées	2	2	3	1	1		-	2	1

Notes :

⁵⁾ Se reporter à la rubrique « Méthode d'évaluation de la performance de notre entreprise » pour obtenir une définition du BAIIA ajusté, du bénéfice net ajusté et de la croissance des ventes des magasins comparables, lesquels sont des mesures non conformes aux IFRS propres au secteur du commerce de détail. Voir aussi la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS ».

⁶⁾ Nous avons apporté des changements à notre capital-actions dans le cadre du premier appel public à l'épargne réalisé au troisième trimestre de 2017. Aux fins de comparaison, le bénéfice net ajusté par action après dilution du deuxième trimestre de 2017 est calculé d'après le même nombre d'actions après dilution que le bénéfice net ajusté par action après dilution du deuxième trimestre de 2018.

Situation de trésorerie et sources de financement

Aperçu général

Nous affectons principalement nos fonds au paiement des charges d'exploitation et des dépenses d'investissement ainsi qu'au service de la dette. Nous estimons que les flux de trésorerie d'exploitation, conjugués aux montants pouvant être prélevés sur nos facilités de crédit modifiées, devraient être suffisants pour nous permettre de nous acquitter de nos charges d'exploitation, de nos dépenses d'investissement et du service de la dette à venir. Notre capacité à nous acquitter de ces éléments dépendra notamment de nos résultats d'exploitation futurs, qui seront exposés à la conjoncture économique et à divers facteurs financiers et autres sur lesquels nous n'avons pas d'emprise. Voir les rubriques « Résumé des facteurs se répercutant sur notre rendement » et « Facteurs de risque » dans le présent rapport de gestion pour un complément d'information à cet égard. Dans le cours normal de nos activités, nous examinons les occasions d'investissement qui se présentent à nous et choisissons d'en poursuivre certaines si nous estimons qu'elles cadrent avec notre stratégie commerciale. Jusqu'à présent, ces investissements ont été financés par les entrées de trésorerie nettes liées aux activités d'exploitation ou le recours à nos facilités de crédit.

Facilités de crédit

Au 27 mai 2018, le solde global de notre facilité de crédit à terme était de 118,7 M\$, et sa date d'échéance était le 13 mai 2019 (la « facilité de crédit à terme »). En fait aussi partie une facilité de crédit renouvelable de 70,0 M\$ (la « facilité de crédit renouvelable » et, avec la facilité de crédit à terme, « les facilités de crédit »). Au 27 mai 2018, aucun montant n'avait été prélevé sur la facilité de crédit renouvelable. De plus, la facilité de crédit à terme est assortie de conditions de remboursement anticipé obligatoire du capital et des intérêts dans l'éventualité où certains événements surviendraient. Voir « Obligations contractuelles – Arrangements et engagements non comptabilisés » relativement aux lettres de crédit émises.

Au cours de l'exercice 2018, nous avons conclu des ententes de financement commercial de 75,0 M\$ visant des lettres de crédit, qui sont garanties à égalité de rang avec les facilités de crédit. Le taux d'intérêt s'établit dans une fourchette de 1,17 % à 2,00 %.

La convention de crédit contient les clauses restrictives habituelles pour les facilités de cette nature, notamment des clauses qui limitent, sous réserve de certaines exceptions, notre capacité et celle des cautions des facilités de crédit à contracter des dettes, grever nos actifs d'une charge, fusionner ou nous regrouper avec d'autres sociétés, transférer, louer ou autrement aliéner la totalité ou la quasi-totalité de nos actifs, nous liquider ou nous dissoudre, nous lancer dans une vaste entreprise autre que celle des vêtements de mode au détail, faire des investissements ou des acquisitions, consentir ou obtenir des prêts ou des avances, donner des garanties, faire des paiements assujettis à des restrictions, conclure des opérations avec des membres de nos groupes, rembourser des dettes, conclure des conventions restrictives, conclure des opérations de cession-bail, voir au respect des régimes de retraite, vendre ou escompter des créances, conclure des conventions assorties d'obligations d'achat inconditionnelles, émettre des actions, créer ou acquérir une filiale ou faire des acquisitions hostiles.

Le 28 juin 2018, nous avons modifié nos facilités de crédit conclues auprès de notre syndicat de prêteurs pour procéder, notamment, à une réduction de la facilité de crédit à terme, qui a été ramenée de 118,7 M\$ à 75,0 M\$, et à une majoration de la facilité de crédit renouvelable, qui a été portée de 70,0 M\$ à 100,0 M\$. Se reporter à la rubrique « Événements postérieurs à la date de clôture » pour un complément d'information.

Flux de trésorerie

Le tableau qui suit présente les flux de trésorerie pour les périodes indiquées :

	T1 2019 13 semaines (en milliers de dollars canadiens)	T1 2018 13 semaines (en milliers de dollars canadiens)
Entrées (sorties) de trésorerie nettes liées aux activités d'exploitation	25 155 \$	(5 635) \$
(Sorties) entrées de trésorerie nettes liées aux activités de financement	(365)	323
Sorties de trésorerie nettes liées aux activités d'investissement	(15 142)	(16 450)
Incidence des fluctuations des cours de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	159	82
Augmentation (diminution) de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	9 807 \$	(21 680) \$

Analyse des flux de trésorerie du premier trimestre

Entrées (sorties) de trésorerie liées aux activités d'exploitation

Pour le premier trimestre de 2019, les entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation ont totalisé 25,2 M\$, contre des sorties de 5,6 M\$ pour le premier trimestre de 2018. Cette variation est principalement attribuable à la hausse du BAIIA ajusté, à la diminution des impôts payés et au recours moindre au fonds de roulement en raison de l'échéancier de certains paiements.

(Sorties) entrées de trésorerie liées aux activités de financement

Pour le premier trimestre de 2019, les sorties de trésorerie liées aux activités de financement ont totalisé 0,4 M\$, contre des entrées de trésorerie de 0,3 M\$ pour le premier trimestre de 2018. Cette variation s'explique principalement par le produit moindre tiré des options exercées et par le rachat aux fins d'annulations d'actions à droit de vote subalterne au premier trimestre de 2019 dans le cadre de l'offre publique de rachat.

Sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement

Pour le premier trimestre de 2019, les sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement ont totalisé 15,1 M\$, contre 16,5 M\$ pour le premier trimestre de 2018. Les activités d'investissement du premier trimestre de 2019 ont trait aux nouvelles boutiques et aux boutiques repositionnées ou agrandies ainsi qu'à l'investissement dans notre nouveau centre de distribution de Vancouver.

Obligations contractuelles

Le tableau ci-après fait état des principales échéances non actualisées de nos obligations et engagements contractuels au 27 mai 2018, compte tenu de l'incidence des facilités de crédit modifiées conclues le 28 juin 2018. Voir les rubriques « Facilités de crédit » plus haut et « Événements postérieurs à la date de clôture ».

	Moins de 1 an	Plus de 1 an, mais moins de 5 ans (en milliers de dollars canadiens)	Plus de 5 ans	Total
Dettes d'exploitation et charges à payer	69 322 \$	- \$	- \$	69 322 \$
Intérêts présumés sur la dette à long terme ⁷⁾	2 527	6 688	-	9 215
Dette ⁸⁾	-	75 000	-	75 000
Total des obligations contractuelles	71 849 \$	81 688 \$	- \$	153 537 \$

Notes :

⁷⁾ Selon le plus récent taux d'intérêt en vigueur le 27 mai 2018 sur nos facilités de crédit modifiées échéant le 22 mai 2022.

⁸⁾ Les facilités de crédit modifiées ont entraîné la réduction de notre emprunt à terme, qui est passé de 118,7 M\$ au 27 mai 2018 à 75,0 M\$. Les facilités de crédit modifiées ne sont pas assorties de paiements d'amortissement.

Arrangements et engagements non comptabilisés

Le tableau ci-après présente sommairement nos arrangements et engagements non comptabilisés au 27 mai 2018.

	Moins de 1 an	Plus de 1 an, mais moins de 5 ans (en milliers de dollars canadiens)	Plus de 5 ans	Total
Contrats de location simple	83 644 \$	338 381 \$	285 524 \$	707 549 \$
Obligations d'achat	22 704	-	-	22 704
Total des arrangements et engagements non comptabilisés	106 348 \$	338 381 \$	285 524 \$	730 253 \$

Les contrats de location relatifs à certains de nos locaux sont assortis d'options de renouvellement, de clauses de hausses de loyer et de périodes de loyer gratuit. L'engagement au titre des contrats de location simple rend compte des engagements annuels minimums découlant des contrats de location simple visant nos locaux (excluant les autres frais d'occupation et les loyers supplémentaires fondés sur un pourcentage du chiffre d'affaires).

Nos confectionneurs indépendants font l'achat de matières premières pour notre compte aux fins de la production future. Au 27 mai 2018, nous disposions de 22,7 M\$ de matières premières qui ne faisaient pas déjà l'objet d'une commande.

Nous concluons des lettres de crédit pour faciliter l'acquisition de stocks à l'étranger. Nous concluons en outre des lettres de garantie à l'égard de certaines de nos obligations, comme les contrats de location et les droits d'importation sur nos achats. Au 27 mai 2018, des lettres de crédit totalisant 26,7 M\$ étaient émises.

Hormis les éléments indiqués ici et ailleurs dans le présent rapport de gestion et dans nos états financiers consolidés, nous n'avions aucun arrangement ou engagement non comptabilisé d'importance en cours au 27 mai 2018.

Après la clôture du trimestre, nous avons conclu des contrats de location simple supplémentaires, et ainsi augmenté de 1,1 M\$ les engagements minimums découlant des contrats de location (excluant les frais d'occupation et les loyers supplémentaires fondés sur un pourcentage du chiffre d'affaires).

Instruments financiers

Nous avons surtout recours à des contrats de change à terme pour gérer notre exposition aux fluctuations du dollar américain quant aux achats en dollars américains de marchandises vendues au Canada. Nous n'appliquons actuellement pas la comptabilité de couverture. La juste valeur des contrats à terme est comptabilisée dans les charges payées d'avance et autres actifs courants s'ils représentent des actifs ou dans les dettes d'exploitation et charges à payer s'ils constituent des passifs. Les variations de leur juste valeur sont comptabilisées en résultat net. Au 27 mai 2018, nous avions en cours quelque 31,0 M\$ de contrats à terme en dollars américains, à un cours de change à terme moyen de 1,2424. Les contrats à terme avaient une juste valeur positive de 1,6 M\$ au 27 mai 2018.

Transactions avec des parties liées (en milliers de dollars canadiens sauf indication contraire)

Berkshire Partners LLC (« Berkshire ») est le gestionnaire de portefeuille de fonds de capital-investissement détenant indirectement dans la Société une participation leur conférant le contrôle ultime.

Le montant total net des remboursements à Berkshire au titre des frais de déplacement, d'hébergement et autres coûts pour la période de 13 semaines close le 27 mai 2018 s'établissait à 13 \$ (21 \$ au 28 mai 2017). Au 27 mai 2018, un montant de néant était inclus dans les dettes d'exploitation et charges à payer (66 \$ au 25 février 2018).

Dans le cadre de notre premier appel public à l'épargne, nous avons remboursé un montant total de 1,4 M\$ au titre des honoraires et autres coûts aux principaux actionnaires vendeurs, conformément à nos engagements aux termes de la convention de droits d'inscription. Au 27 mai 2018, un montant de 662 \$ était inclus dans les dettes d'exploitation et charges à payer (652 \$ au 25 février 2018).

Pour la période de 13 semaines close le 27 mai 2018, nous avons versé des loyers de 1 126 \$ (746 \$ au 28 mai 2017) relativement à des locaux et 223 \$ (néant au 28 mai 2017) pour utiliser un actif loué appartenant partiellement ou en totalité à des sociétés détenues par un administrateur et dirigeant de la Société. Au 27 mai 2018, un montant de 63 \$ (100 \$ au 25 février 2018) était inclus dans les dettes d'exploitation et charges à payer.

Pour la période de 13 semaines close le 28 mai 2017, nous avons acheté des marchandises d'une valeur de 3,9 M\$ auprès d'une société appartenant en partie à des fonds de capital-investissement gérés par Berkshire. En août 2017, Berkshire a cédé sa participation dans la société en question; en conséquence, les achats effectués auprès de cette société de marchandises après le mois d'août 2017 ne sont pas considérés comme des transactions avec des parties liées.

Transactions avec les principaux dirigeants

Les principaux dirigeants comprennent nos administrateurs et notre équipe de direction. La rémunération versée aux principaux dirigeants comprend ce qui suit :

	T1 2019 13 semaines (en milliers de dollars canadiens)	T1 2018 13 semaines
Salaires, jetons de présence des administrateurs et avantages à court terme	758 \$	763 \$
Charge de rémunération fondée sur des actions	1 011	1 512
	1 769 \$	2 275 \$

Estimations et jugements comptables critiques

Pour préparer les états financiers consolidés conformément aux IFRS, la direction doit porter des jugements et établir des estimations et des hypothèses qui ont une incidence sur l'application des méthodes comptables et sur la valeur comptable des actifs, des passifs, des produits et des charges. Les estimations et les hypothèses font l'objet d'une évaluation continue et reposent sur les meilleurs jugements et l'expérience de la direction ainsi que sur d'autres facteurs, y compris les attentes à l'égard d'événements futurs qui sont considérées comme raisonnables dans les circonstances. Les changements d'estimations comptables sont comptabilisés dans la période au cours de laquelle les estimations sont révisées et dans toute période future touchée. Les résultats réels peuvent différer de ces estimations.

Voici les estimations et jugements comptables critiques faits par la direction lors de la préparation des états financiers consolidés.

Évaluation des stocks de produits finis

Les stocks, qui se composent des produits finis, sont présentés au plus faible du coût et de la valeur nette de réalisation. Le coût est établi selon la méthode du coût moyen pondéré. Le coût des stocks comprend le coût des marchandises et tous les coûts engagés pour livrer ces marchandises à nos centres de distribution, y compris les frais de port et les droits de douane.

Nous examinons périodiquement nos stocks et constituons des provisions, au besoin, pour refléter de façon appropriée les marchandises dévaluées ou endommagées. De plus, dans le cadre de l'évaluation des stocks, nous constituons également une provision pour freintes de stocks attribuables à la perte ou au vol de marchandises en nous appuyant sur les tendances historiques observées lors des dénombrements des stocks réels.

Dépréciation d'actifs

Le goodwill et les immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée ne sont pas amortis et sont soumis à un test de dépréciation annuellement ou plus fréquemment si des événements ou des changements de circonstances indiquent qu'ils pourraient s'être dépréciés.

Les autres actifs sont soumis à un test de dépréciation lorsque des événements ou des changements de situation indiquent que la valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable.

Une perte de valeur est comptabilisée si la valeur comptable de l'actif excède sa valeur recouvrable. La valeur recouvrable d'un actif est la valeur la plus élevée entre sa juste valeur diminuée des coûts de sortie et sa valeur d'utilité. La valeur recouvrable est déterminée à partir de modèles d'actualisation des flux de trésorerie futurs qui font appel à des hypothèses en ce qui concerne des événements futurs, plus précisément les flux de trésorerie futurs, les taux de croissance et les taux d'actualisation.

Aux fins de l'application des tests de dépréciation, les actifs sont regroupés au plus petit niveau d'entrées de trésorerie séparément identifiables qui sont en grande partie indépendantes des entrées de trésorerie générées par les autres actifs ou groupes d'actifs (unités génératrices de trésorerie ou « UGT »). Les actifs non financiers autres que le goodwill qui ont subi une dépréciation sont examinés afin de déterminer s'il y a eu reprise d'une perte de la valeur à la fin de chaque période de présentation de l'information financière.

Charge de rémunération fondée sur des actions

La charge de rémunération fondée sur des actions est établie à partir d'estimations incorporées au modèle d'évaluation des options de Black-Scholes. Le classement des options réglées en actions ou en trésorerie nécessite l'exercice de jugement pour déterminer le moment où ces options pourraient être réglées. L'exercice du jugement s'impose également pour déterminer le moment de la comptabilisation de la charge relative aux options liées à la performance.

Charge d'impôt sur le résultat

L'établissement de la charge d'impôt sur le résultat repose sur des jugements portés en vue de déterminer à quel moment les pertes fiscales, les crédits d'impôt et les provisions doivent être comptabilisés en vertu des lois fiscales en vigueur dans divers territoires.

Nouvelles normes comptables importantes adoptées récemment

IFRS 15 – Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients

Au premier trimestre de 2019, la Société a adopté la norme IFRS 15 publiée en mai 2014 puis modifiée en septembre 2015 et en avril 2016. IFRS 15 établit un cadre exhaustif et unique en cinq étapes portant sur la comptabilisation, l'évaluation et la présentation des produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients, à l'exclusion des contrats qui entrent dans le champ d'application des normes sur les contrats de location, les contrats d'assurance et les instruments financiers. IFRS 15 s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018. La Société a adopté la norme le 26 février 2018 et appliqué les exigences selon la méthode rétrospective intégrale. L'adoption d'IFRS 15 n'a pas eu une incidence importante sur les états financiers consolidés de la Société, sauf en ce qui concerne la comptabilisation de la provision pour retours sur ventes. Conformément à IAS 18 *Produits des activités ordinaires*, la provision pour retours sur ventes à l'état consolidé de la situation financière était comptabilisée au montant net, sans ajustement des autres actifs courants. Depuis l'adoption d'IFRS 15, la provision pour retours sur ventes est comptabilisée au montant brut, ce qui entraîne l'ajustement des postes de l'état de la situation financière indiqués ci-après. L'incidence étant limitée à ces deux postes des états financiers, le solde d'ouverture de l'état de la situation financière au 25 février 2018 n'a pas été présenté.

Selon IFRS 15, les produits des activités ordinaires sont constatés lorsque le contrôle des biens ou des services a été transféré au client. Les produits des activités ordinaires sont évalués à la juste valeur de la contrepartie à laquelle la Société s'attend à avoir droit, y compris la contrepartie variable, le cas échéant, dans la mesure où il est hautement probable qu'une reprise importante n'aura pas lieu.

Le montant net des produits des activités ordinaires représente les ventes de marchandise de la Société, moins les retours sur ventes et les escomptes. Les produits des activités ordinaires des magasins de détail au point de vente sont évalués à la juste valeur de la contrepartie reçue au moment où la vente est conclue avec le client, déduction faite des escomptes et d'une provision pour retours sur ventes estimée. Lorsque la marchandise est commandée et payée en magasin et que le client en prend livraison ultérieurement, les produits des activités ordinaires sont différés jusqu'à ce que le contrôle de la marchandise soit transféré au client. Les produits des activités ordinaires du cybercommerce sont comptabilisés à la date à laquelle le contrôle est transféré au client et évalués à la juste valeur de la contrepartie reçue, déduction faite des escomptes et d'une provision pour retours sur ventes estimée.

Les produits des activités ordinaires sont présentés déduction faite des taxes de vente perçues au nom de plusieurs autorités gouvernementales.

Les montants encaissés sur les ventes de cartes-cadeaux sont traités comme des produits comptabilisés d'avance. Lorsque les cartes-cadeaux sont échangées contre de la marchandise, la Société comptabilise les produits des activités ordinaires connexes. Elle estime les désistements, dans la mesure où il n'existe aucune obligation de remettre les soldes des cartes-cadeaux à des organismes gouvernementaux en vertu des lois sur les biens non réclamés, et comptabilise les produits des activités ordinaires au prorata des cartes-cadeaux réellement échangées en tant que composante du montant net des produits des activités ordinaires.

La Société comptabilise les cartes-cadeaux promotionnelles en réduction des produits des activités ordinaires lorsqu'elles sont échangées.

L'incidence financière de l'adoption d'IFRS 15 se présente comme suit :

	Au 25 février 2018			Au 26 février 2017		
	Montant présenté antérieu- rement	Ajustements découlant d'IFRS 15	Montant après retraitement	Montant présenté antérieu- rement	Ajustements découlant d'IFRS 15	Montant après retraitement
Charges payées d'avance et autres actifs courants	15 307	698	16 005	12 743	696	13 439
Dettes d'exploitation et charges à payer ¹⁾	66 594	698	67 292	51 250	696	51 946

¹⁾ Compte tenu de la partie courante de l'obligation au titre des contrats de location.

IFRS 9 – Instruments financiers (classement, évaluation et dépréciation)

Au premier trimestre de 2019, la Société a adopté i) IFRS 9, publiée en juillet 2014 en remplacement d'IAS 39 *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation* et ii) les modifications connexes d'IFRS 7 *Instruments financiers : Informations à fournir*. La nouvelle norme établit de nouvelles exigences concernant le classement et l'évaluation des actifs et des passifs financiers, la dépréciation des actifs financiers et la comptabilité de couverture. IFRS 9 s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018. La Société a adopté la norme le 26 février 2018 et appliqué les exigences de manière rétrospective.

IFRS 9 prévoit une nouvelle approche de classement et d'évaluation des actifs financiers qui reflète le modèle économique selon lequel les actifs sont gérés et les caractéristiques de leurs flux de trésorerie. Les actifs financiers sont classés et évalués en trois catégories : au coût amorti, à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global ou à la juste valeur par le biais du résultat net. Les passifs financiers sont classés et évalués en deux catégories : au coût amorti ou à la juste valeur par le biais du résultat net.

Les actifs financiers de la Société qui étaient classés dans les prêts et créances selon IAS 39 sont maintenant classés au coût amorti selon IFRS 9. Les passifs financiers de la Société qui étaient classés dans les autres passifs selon IAS 39 sont maintenant classés au coût amorti selon IFRS 9. Les contrats de change à terme de la Société sont toujours classés à la juste valeur par le biais du résultat net.

L'adoption d'IFRS 9 n'a pas entraîné de modifications importantes à l'évaluation ou à la valeur comptable des actifs et des passifs financiers de la Société.

Les actifs financiers sont évalués ultérieurement au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif si les deux conditions suivantes sont remplies et s'ils ne sont pas désignés comme étant à la juste valeur par le biais du résultat net : i) la détention de l'actif financier s'inscrit dans un modèle économique dont l'objectif est de détenir des actifs financiers afin d'en percevoir les flux de trésorerie contractuels; et ii) les conditions contractuelles de l'actif financier donnent lieu, à des dates spécifiées, à des flux de trésorerie qui correspondent uniquement à des remboursements de principal et à des versements d'intérêts sur le principal restant dû. Tous les actifs financiers qui ne sont pas classés au coût amorti comme il est décrit précédemment sont évalués à la juste valeur par le biais du résultat net.

Les passifs financiers sont évalués ultérieurement au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

IFRS 9 remplace le modèle des pertes subies d'IAS 39 par un modèle prospectif fondé sur les pertes de crédit attendues. Ce nouveau modèle s'applique aux actifs financiers évalués au coût amorti. Aux termes d'IFRS 9, la comptabilisation des pertes de crédit intervient plus tôt que selon IAS 39. Le solde des créances de la Société se compose principalement d'incitatifs à la location à recevoir des propriétaires-bailleurs. La Société a déterminé que l'adoption d'IFRS 9 n'entraînait pas la comptabilisation de corrections de valeur pour dépréciation supplémentaires pour le premier trimestre de 2019.

Modification d'IFRS 2 – Paiement fondé sur des actions

Au premier trimestre de 2019, la Société a adopté les modifications d'IFRS 2 publiées en juin 2016 qui précisent le mode de comptabilisation de certains types de transactions dont le paiement est fondé sur des actions. Les modifications imposent des exigences quant à la comptabilisation de ce qui suit : i) les effets des conditions d'acquisition des droits et des conditions accessoires à l'acquisition des droits sur l'évaluation des paiements fondés sur des actions réglés en trésorerie; ii) les transactions dont le paiement est fondé sur des actions et qui comportent des modalités de règlement net pour les obligations concernant la retenue d'impôt à la source; et iii) la modification des modalités visant un paiement fondé sur des actions qui a pour effet de reclasser une transaction réglée en trésorerie en une transaction réglée en instruments de capitaux propres. Les modifications d'IFRS 2 s'appliquent prospectivement aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018. L'adoption des modifications d'IFRS 2 n'a pas eu une incidence importante sur les états financiers consolidés de la Société.

Nouvelles normes comptables importantes publiées non encore adoptées

IFRS 16 – Contrats de location

En janvier 2016, l'IASB a publié IFRS 16, qui décrit un nouveau modèle pour la comptabilisation des contrats de location en remplacement d'IAS 17. La norme introduit un nouveau modèle unique pour le preneur, et exige qu'il comptabilise des actifs et des passifs pour tous les contrats de location d'une durée de plus de 12 mois, sauf lorsque le bien sous-jacent est de faible valeur. Le preneur est tenu de comptabiliser un actif au titre du droit d'utilisation qui représente son droit d'utiliser le bien sous-jacent et une obligation locative qui représente son obligation d'effectuer les paiements de loyer. Les bailleurs continuent de classer leurs contrats de location comme des contrats de location-financement et des contrats de location simple. D'autres aspects du modèle de comptabilisation des contrats de location ont été modifiés, y compris la définition d'un contrat de location. Des dispositions transitoires sont fournies. IFRS 16 s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2019, et doit être appliquée rétrospectivement. L'application anticipée est permise si l'entité applique déjà IFRS 15. Même si l'évaluation de l'incidence de ces nouvelles directives sur nos états financiers consolidés est toujours en cours, la Société prévoit que la comptabilisation de certains contrats de location devrait avoir pour effet d'augmenter l'actif et le passif inscrits à l'état consolidé de la situation financière au moment de leur adoption. Aussi estime-t-elle que cette norme modifiera de façon fondamentale l'état consolidé de la situation financière. La Société appliquera la norme à compter de l'exercice 2020.

Aperçu

Le deuxième trimestre de l'exercice 2019 a démarré solidement, en raison de l'accueil enthousiaste qu'ont reçu nos collections printemps-été. Nous nous attendons à enregistrer une hausse des ventes des magasins comparables pour un 16^e trimestre consécutif au deuxième trimestre de 2019.

Pour l'exercice 2019, nous nous attendons toujours à un taux de croissance des produits des activités ordinaires s'établissant approximativement entre 13 % et 16 % et à une marge du BAIIA ajusté constante par rapport à l'exercice 2018, en supposant ce qui suit :

- Six nouvelles boutiques, dont les deux qui ont ouvert leurs portes au premier trimestre de 2019. De plus, deux nouvelles boutiques Aritzia ouvriront à la fin du deuxième trimestre de 2019, une au centre commercial Westfield UTC à San Diego et l'autre au centre commercial Conestoga dans la région du Grand Toronto. Les deux autres nouvelles boutiques devraient ouvrir leurs portes au deuxième semestre.
- Cinq boutiques agrandies ou repositionnées, dont les deux qui ont ouvert leurs portes au premier trimestre de 2019. De plus, la boutique agrandie au centre commercial Mayfair à Victoria ouvrira à la fin du deuxième trimestre de 2019. Les deux autres boutiques agrandies ou repositionnées devraient ouvrir leurs portes au deuxième semestre.
- Trois boutiques éphémères sont prévues au deuxième trimestre de 2019, dont une qui est déjà ouverte au centre commercial Santana Row à San Jose, ainsi qu'une à Chicago, Illinois, et une autre à Georgetown, DC.
- Le pourcentage de marge brute découlant des dispositions prises sur le plan de l'approvisionnement sera contrebalancé par une hausse des coûts des matières premières pour la saison automne-hiver.
- Les frais de vente, frais généraux et frais d'administration augmentent au même rythme que les produits des activités ordinaires alors que nous continuons de faire des investissements stratégiques sur les plans de la main-d'œuvre, de la technologie et des infrastructures essentiellement liés au commerce électronique, pour soutenir la croissance à long terme. La majeure partie des investissements liés à la mise à niveau de notre plateforme de commerce électronique est comptabilisée en charges dans les frais de vente, frais généraux et frais d'administration.
- Des dépenses d'investissement nettes de l'ordre de 55 M\$ à 60 M\$.
- L'exercice 2019 comporte 53 semaines.

Voir la rubrique « Information prospective ».

Facteurs de risque

Pour la description détaillée des facteurs de risques liés à la Société, se reporter à la rubrique « Facteurs de risque » de la notice annuelle de la Société, publiée sur SEDAR au www.sedar.com.

De plus, dans le cours normal de nos activités, nous sommes exposés à divers risques financiers, dont le risque de change, le risque de taux d'intérêt, le risque de crédit et le risque de liquidité, qui sont résumés ci-dessous. Notre programme global de gestion des risques et nos pratiques commerciales visent à atténuer le plus possible les éventuelles répercussions de ces risques sur nos résultats financiers consolidés.

La gestion des risques se fait conformément à des pratiques approuvées par notre comité d'audit. Elle consiste notamment à veiller au caractère adéquat des politiques et des procédures de gestion des risques permettant d'identifier les principaux risques et d'instaurer des systèmes et des contrôles appropriés pour gérer ces risques et à faire des recommandations au conseil d'administration à ces différents égards. La gestion du risque englobe de nombreux risques, dont le risque de change, le risque de taux d'intérêt, le risque de crédit et le risque de liquidité.

Risque de change

Nous nous procurons la majorité de nos matières premières et de nos marchandises auprès de divers fournisseurs en Asie et en Europe dans le cadre d'achats réalisés pour la plupart en dollars américains. Notre risque de change concerne principalement le dollar américain, mais nous avons une exposition limitée au risque lié à d'autres monnaies. Nous avons recours à des contrats de change à terme pour atténuer les risques associés aux achats prévus en dollars américains de marchandises qui seront vendues au Canada.

Risque de taux d'intérêt

Nous nous exposons aux fluctuations des taux d'intérêt sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie, la dette bancaire et la dette à long terme. Les instruments d'emprunt émis à des taux variables nous exposent au risque de variation des flux de trésorerie attribuable aux fluctuations des taux d'intérêt. Les instruments d'emprunt émis à des taux fixes nous exposent au risque de variation de la juste valeur attribuable aux fluctuations des taux d'intérêt. Pour la période, nous n'avons que des dettes à taux variable.

Risque de crédit

Le risque de crédit s'entend du risque que nous subissions des pertes financières dans l'éventualité où une contrepartie manquerait à ses obligations de paiement. Notre risque de crédit est négligeable. Sans pour autant consentir du crédit à nos clients, nous n'en restons pas moins exposés aux créances liées aux allocations pour améliorations locatives. Dans le but de réduire ce risque, nous concluons des contrats de location avec des locataires ayant de solides antécédents en matière de crédit et, dans le cas de certains contrats de location, nous pouvons déduire les paiements locatifs de nos créances jusqu'à ce qu'elles soient réglées en entier. Nous déposons notre trésorerie et nos équivalents de trésorerie auprès de grandes institutions financières qui se sont vues attribuer des notations élevées par des agences de notation de crédit reconnues à l'échelle internationale. Nous ne concluons des contrats dérivés qu'avec de grandes institutions financières, comme il est décrit ci-dessus, pour l'achat de nos contrats de change à terme.

Risque de liquidité

Le risque de liquidité s'entend du risque que nous ne disposions pas de la trésorerie ou de fonds suffisants pour faire face à nos échéances. Nous gérons le risque de liquidité en surveillant de près les flux de trésorerie prévisionnels et réels en fonction du caractère saisonnier de nos revenus, de nos bénéfices et de nos besoins de fonds de roulement. La facilité de crédit renouvelable sert au maintien des liquidités.

Contrôles de communication de l'information et contrôle interne à l'égard de l'information financière

La direction a la responsabilité de concevoir et de maintenir un système de contrôles et de procédures de communication de l'information conçus pour fournir l'assurance raisonnable que toute l'information importante concernant la Société est rassemblée et présentée en temps utile à la haute direction, de sorte que des décisions appropriées peuvent être prises au sujet de la communication de l'information au public.

La direction est également responsable de la mise en place et du maintien de contrôles internes à l'égard de l'information financière adéquats conçus pour fournir une assurance raisonnable quant à la fiabilité de l'information financière et à la préparation des rapports financiers aux fins de la publication de l'information financière conformément aux IFRS. Dans le cadre de la conception de ces contrôles, il faut reconnaître qu'en raison des limites qui leur sont inhérentes, tout contrôle, si bien conçu et mis en œuvre soit-il, ne peut fournir qu'une assurance raisonnable que les objectifs de contrôle voulus seront atteints et pourrait ne pas prévenir ou détecter des anomalies. Par ailleurs, la direction doit exercer son jugement pour évaluer les contrôles et procédures.

Modifications du contrôle interne à l'égard de l'information financière

Au premier trimestre de 2019, il n'y a eu aucune modification du contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société qui a eu ou qui serait raisonnablement susceptible d'avoir une incidence importante sur son contrôle interne à l'égard de l'information financière.

Information courante sur les actions

Au 10 juillet 2018, un total de 56 963 698 actions à droit de vote subalterne et de 55 756 002 actions à droit de vote multiple étaient émises et en circulation, tandis qu'aucune action privilégiée ne l'était. Toutes les actions à droit de vote multiple émises et en circulation sont, directement ou indirectement, détenues ou contrôlées par les principaux actionnaires. Au 10 juillet 2018, un total de 11 570 507 options visant l'achat d'actions à droit de vote subalterne étaient en cours.

Information supplémentaire

De l'information supplémentaire concernant la Société, notamment la notice annuelle de la Société, peut être obtenue sur SEDAR au www.sedar.com. Les actions à droit de vote subalterne de la Société sont inscrites à la cote de la Bourse de Toronto sous le symbole « ATZ ».