

ARITZIA

ARITZIA INC.

NOTICE ANNUELLE

Exercice clos le 25 février 2018

Le 10 mai 2018

TABLE DES MATIÈRES

Introduction / Signification de certaines mentions.....	1
Glossaire.....	1
Mesures non conformes aux IFRS, y compris les mesures propres au secteur du détail.....	3
Information prospective	4
Structure de l'entreprise	8
Constitution et siège	8
Liens intersociétés	8
Évolution des activités	9
Les activités d'Aritzia.....	10
Facteurs de risque	23
Politique de dividendes.....	48
Description de la structure du capital.....	48
Marché pour la négociation des titres	53
Cours et volume des opérations	53
Administrateurs et dirigeants.....	54
Poursuites judiciaires et application de la loi	57
Membres de la direction et autres personnes intéressés dans des opérations importantes	57
Agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres	58
Contrats importants	58
Intérêts des experts	61
Renseignements supplémentaires	61

ARITZIA INC.

NOTICE ANNUELLE

INTRODUCTION / SIGNIFICATION DE CERTAINES MENTIONS

Sauf indication contraire ou si le contexte exige une interprétation contraire, les expressions la « Société », « Aritzia », « nous », « notre » ou « nos » désignent Aritzia Inc. et ses filiales directes et indirectes, les sociétés dont elles sont aux droits ou les autres entités qu'elles contrôlent.

Sauf indication contraire ou si le contexte ne s'y prête pas, tous les renseignements fournis dans la présente notice annuelle (la « **notice annuelle** ») sont donnés au 25 février 2018. Le symbole « \$ » ou le terme « dollar » désignent le dollar canadien et le symbole « \$ US » ou le terme « dollar américain » désignent le dollar américain. Sauf indication contraire, les sommes d'argent sont exprimées en dollars canadiens. Il se peut que certains totaux, sous-totaux et pourcentages contenus dans la présente notice annuelle ne concordent pas parce qu'ils ont été arrondis.

La présente notice annuelle mentionne certaines marques de commerce, comme *Aritzia*, *Wilfred*, *Babaton*, *Talula* et *TNA*, qui sont protégées par les lois sur la propriété intellectuelle et nous appartiennent. Pour faciliter la lecture de la présente notice annuelle, nos marques de commerce et noms commerciaux mentionnés dans la présente notice annuelle ne portent pas nécessairement le symbole [®], [™] ou ^{MC}, mais cette omission n'indique en rien que nous ne ferons pas respecter, avec toute la vigueur permise par la loi, nos droits sur ces marques de commerce et noms commerciaux.

GLOSSAIRE

Certains termes utilisés dans la présente notice annuelle ont le sens qui leur est donné ci-après :

« **actionnaire Berkshire** » CanLux AB Investments One S.à r.l., véhicule d'investissement géré par Berkshire Partners LLC.

« **actionnaires** » Les porteurs d'actions à droit de vote subalterne et d'actions à droit de vote multiple.

« **actionnaires Hill** » Atilier Holdings Inc. et AHI Holdings Inc., deux entités contrôlées par Brian Hill, notre fondateur et chef de la direction.

« **actionnaires principaux** » L'actionnaire Berkshire et les actionnaires Hill et leurs porteurs autorisés respectifs.

« **actions** » Les actions à droit de vote subalterne et les actions à droit de vote multiple.

« **actions à droit de vote multiple** » Les actions à droit de vote multiple d'Aritzia.

« **actions à droit de vote subalterne** » Les actions à droit de vote subalterne d'Aritzia.

« **Berkshire Partners** » Berkshire Partners LLC.

« **exercice 2016** » et « **E 2016** » La période de 52 semaines close le 28 février 2016.

« **exercice 2017** » et « **E 2017** » La période de 52 semaines close le 26 février 2017.

« **exercice 2018** » et « **E 2018** » La période de 52 semaines close le 25 février 2018.

« **exercice 2019** » et « **E 2019** » La période de 53 semaines close le 3 mars 2019.

« **LIR** » La *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada).

« **membre du groupe** » En ce qui concerne une personne, toute autre personne qui, directement ou indirectement par l'entremise d'un ou de plusieurs intermédiaires, la contrôle, est contrôlée par elle ou est contrôlée conjointement avec elle.

« **membres de la famille immédiate** » À l'égard d'une personne physique, son père et sa mère (de naissance ou par adoption), son conjoint ou son enfant (y compris l'enfant du conjoint) ou autre descendant (de naissance ou par adoption) de cette personne, le conjoint de l'une des personnes précédemment mentionnées, une fiducie constituée uniquement à l'avantage de cette personne physique ou d'une ou de plusieurs des personnes précédemment mentionnées, le représentant légal de cette personne physique ou des personnes précédemment mentionnées (notamment un tuteur, curateur, mandataire en cas d'incapacité, responsable, gardien ou liquidateur de succession) agissant en cette qualité sous l'autorité de la loi, d'une ordonnance du tribunal compétent ou en vertu d'un testament, d'un mandat en cas d'incapacité ou d'un instrument semblable. Pour l'application de la présente définition, on considère qu'une personne est le conjoint d'une personne physique si elles sont légalement mariées, vivent en union civile ou sont conjoints de fait (au sens de la LIR, dans sa version éventuellement modifiée). Une personne qui était, au sens du présent paragraphe, le conjoint d'une personne physique juste avant le décès de cette dernière continuera d'être considérée comme son conjoint après ce décès.

« **personne** » Personne physique, société de personnes, société par actions, personne morale, association, fiducie, coentreprise ou société à responsabilité limitée.

Une personne est dite « **contrôlée** » par une autre personne si, selon le cas : (i) s'il s'agit d'une société ou d'une autre personne morale, peu importe son lieu ou mode de constitution, l'autre personne est en mesure de faire élire la majorité de ses administrateurs; (ii) s'il s'agit d'une personne qui n'est pas une société ou une autre personne morale, l'autre personne détient la majorité de son capital et de ses titres de participation avec droit de vote, les termes « **contrôle** », « **contrôlant** » et « **contrôlé conjointement** » étant être interprétés en conséquence.

« **porteurs autorisés** » (i) Les porteurs autorisés du groupe Berkshire; (ii) les porteurs autorisés du groupe Hill.

« **porteurs autorisés du groupe Berkshire** » (i) L'actionnaire Berkshire et tout membre de son groupe; (ii) Canada Retail Holdings, L.P., Berkshire Fund VI, Limited Partnership, Berkshire Investors III LLC ou Berkshire Investors LLC, et tout membre de leurs groupes respectifs, étant entendu, dans chaque cas, qu'ils sont contrôlés, directement ou indirectement, ou gérés par Berkshire Partners ou un membre de son groupe, et comprennent Sixth Berkshire Associates LLC.

« **porteurs autorisés du groupe Hill** » (i) Brian Hill et tout membre de la famille immédiate de Brian Hill; (ii) toute personne contrôlée, directement ou indirectement, par une ou plusieurs des personnes mentionnées au point (i).

« **SEDAR** » Le Système électronique de données, d'analyse et de recherche, à l'adresse au www.sedar.com.

« **TCAC** » Le taux de croissance annuel composé.

MESURES NON CONFORMES AUX IFRS, Y COMPRIS LES MESURES PROPRES AU SECTEUR DU DÉTAIL

En plus d'utiliser des mesures financières définies par les Normes internationales d'information financière (« IFRS »), la présente notice annuelle fait mention de certaines mesures non conformes aux IFRS, y compris les mesures propres au secteur du détail. Comme ces mesures ne sont pas reconnues au titre des 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 visent 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 « résultat net ajusté », le « résultat net ajusté par action diluée » et la « marge bénéficiaire brute ». La présente notice annuelle fait aussi mention de la « croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables », qui est une mesure d'exploitation courante dans le secteur du détail, mais qui peut être calculée différemment par d'autres détaillants. Notre calcul de la croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables ne tient pas compte de l'incidence des variations dans les taux de change. Depuis le premier trimestre de 2018, nous avons changé notre méthode de calcul en appliquant le taux de change trimestriel moyen de l'exercice précédent au chiffre d'affaires des magasins comparables de l'exercice considéré et de l'exercice précédent dans le but d'établir un point de comparaison uniforme. Avant le premier trimestre de 2018, la croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables était calculée au moyen d'un taux de change de 1,00 \$ US pour 1,00 \$ CA.

Ces mesures non conformes aux IFRS, y compris les mesures propres au secteur du détail, visent à fournir aux investisseurs des indications supplémentaires sur notre résultat d'exploitation et, par conséquent, à faire ressortir les principales 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 recours à des mesures non conformes aux IFRS, y compris les mesures propres au secteur du détail, dans leur évaluation des émetteurs. Notre direction a en outre recours à des mesures non conformes aux IFRS, y compris les mesures propres au secteur du 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. Les définitions de ces mesures non conformes aux IFRS et leur rapprochement avec les mesures pertinentes sont présentées aux rubriques « Mesures non conformes aux IFRS intégrant les mesures propres au secteur du commerce de détail », « Méthode d'évaluation de la performance de notre entreprise » et « Principales informations financières consolidées » dans le rapport de gestion de la Société (le « **rapport de gestion** ») daté du 10 mai 2018 pour l'exercice clos le 25 février 2018. Un exemplaire du rapport de gestion peut être consulté sous le profil de la Société dans SEDAR au www.sedar.com.

Le « **BAIIA** » correspond au résultat net consolidé avant la dotation aux amortissements, les charges financières et la charge d'impôt.

Le « **BAIIA ajusté** » correspond au résultat net consolidé avant la dotation aux amortissements, les charges financières et la charge d'impôt, lequel est ajusté en fonction de certains éléments, dont des éléments sans effet sur la trésorerie comme la 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 d'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.

Le « **résultat net ajusté** » s'entend du 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 déduction faite de l'incidence fiscale. Le « **résultat net ajusté par action diluée** » s'entend du résultat net ajusté divisé par le nombre total d'actions en circulation majoré du nombre total d'options sur actions dilutives qui aurait été inclus selon la méthode du rachat d'actions à la fin de la période visée.

La « **croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables** » est une mesure propre au secteur de la vente au détail utilisée pour comparer la variation en pourcentage du chiffre d'affaires de magasins établis pour une période donnée comparativement au chiffre d'affaires des magasins comparables de la période correspondante un an plus tôt. La croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables permet d'expliquer la croissance du chiffre d'affaires de nos magasins établis et de notre entreprise de cybercommerce, qui pourrait être plus difficile à comprendre sur la seule base des ventes nettes. Le chiffre d'affaires des magasins comparables est calculé à partir du chiffre d'affaires des magasins ouverts depuis au moins 56 semaines (déduction faite des taxes de vente, des retours et des rabais), auquel s'ajoutent les ventes en ligne (déduction faite des taxes de vente, des retours et des rabais), sans qu'il soit tenu compte des magasins qui ont été agrandis ou repositionnés, des magasins se trouvant dans des centres où nous avons ouvert un magasin supplémentaire et des magasins grandement touchés par la construction avoisinante et d'autres perturbations semblables au cours de cette période. Notre calcul de la croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables ne tient pas compte de l'incidence des variations des taux de change. Depuis le premier trimestre de 2018, nous avons changé notre méthode de calcul en appliquant le taux de change trimestriel moyen de l'exercice précédent au chiffre d'affaires des magasins comparables de l'exercice considéré et de l'exercice précédent dans le but d'établir un point de comparaison uniforme. Avant le premier trimestre de 2018, la croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables était calculée au moyen d'un taux de change de 1,00 \$ US pour 1,00 \$ CA. Les trimestres précédents ont été recalculés au moyen de la nouvelle méthode de calcul utilisant un taux de change constant (voir « Sommaire des résultats trimestriels consolidés et de certaines mesures de performance »). Notre chiffre d'affaires des magasins comparables pourrait être calculé différemment par rapport à d'autres détaillants.

La « **marge brute** » correspond aux ventes nettes, diminuées du coût des ventes, à savoir les coûts incorporables 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 des ventes nettes (la marge bénéficiaire brute) est fonction des éléments entrant dans le coût des ventes, de la gamme de produits et des démarques. La « **marge bénéficiaire brute** » correspond à la marge brute divisée par les ventes nettes.

INFORMATION PROSPECTIVE

La présente notice annuelle contient de l'« information prospective » au sens de la législation canadienne en valeurs mobilières. L'information prospective peut porter sur nos perspectives financières et sur les événements ou résultats attendus. Elle est susceptible de concerner notre situation financière, notre stratégie commerciale, nos stratégies de croissance, nos budgets, notre exploitation, nos résultats financiers, nos impôts et taxes, notre politique de dividendes, nos projets et nos objectifs. Plus particulièrement, l'information sur les résultats, le rendement, les réalisations, les perspectives ou les occasions que nous prévoyons ou sur les marchés où nous exerçons nos activités est une information prospective. Dans certains cas, on reconnaît l'information prospective à l'emploi de verbes ou d'expressions comme « planifier », « cibler », « croire », « s'attendre à », « être susceptible de », « se produire », à la forme affirmative ou négative, au futur ou au conditionnel, et à l'emploi de termes comme « budget », « estimation », « perspective », « prévision », « projection », « stratégie », « avis », « intention », « possibilité », « éventualité » ou d'autres termes semblables. De plus, les déclarations mentionnant nos attentes, nos intentions, nos prévisions ou d'autres faits ou circonstances à venir contiennent de l'information prospective. Les déclarations qui contiennent de l'information prospective ne portent pas sur des faits passés, mais indiquent plutôt les attentes, les estimations et les projections de la direction concernant des événements futurs.

L'information prospective se trouve entre autres aux rubriques « Évolution des activités », « Les activités d'Aritzia », « Notre secteur », « Politique de dividendes », « Administrateurs et dirigeants » et « Facteurs de risque ».

L'information prospective porte, entre autres, sur ce qui suit :

- les attentes concernant les tendances du secteur, nos taux de croissance en particulier et nos stratégies de croissance;
- les attentes concernant nos dépenses en immobilisations, notre exploitation et notre utilisation des futurs flux de trésorerie, notre situation financière, nos résultats financiers et nos plans d'affaires et stratégies;
- les attentes concernant la croissance du cybercommerce et notre omnicanalité;
- les attentes concernant nos projets d'approvisionnement;
- les attentes concernant les ouvertures de nouveaux magasins ainsi que l'agrandissement et le repositionnement des magasins existants;
- les attentes concernant les gains d'efficacité découlant des nouveaux centres de distribution ou de leur agrandissement et de l'actualisation du système des points de vente;
- notre capacité à recruter des candidats d'exception;
- notre conviction que notre modèle d'affaires nous permettra d'afficher une croissance soutenue de nos produits d'exploitation et de notre rentabilité et, ainsi, d'accroître la valeur à long terme pour les actionnaires;
- les attentes concernant notre capacité à atteindre ou à dépasser nos cibles de rendement prévues pour 2021;
- les attentes concernant les expansions de marque;
- notre situation concurrentielle dans notre secteur;
- le cours des actions à droit de vote subalterne;
- les convictions et les intentions concernant la propriété de marques de commerce et de noms de domaine importants qui sont utilisés dans la conception, la production, la commercialisation, la distribution et la vente de nos produits;
- les intentions concernant la mise en œuvre de nouvelles normes comptables.

L'information prospective repose sur nos avis, estimations et hypothèses établis à la lumière de notre expérience et de notre perception des tendances historiques, de la conjoncture et des événements prévus, ainsi que sur d'autres facteurs que nous croyons actuellement pertinents et raisonnables dans les circonstances. Malgré le soin apporté à l'établissement et à l'examen de l'information prospective, rien ne garantit que les avis, estimations et hypothèses sous-jacents se révéleront exacts. Certaines hypothèses concernant l'expansion et l'amélioration de notre réseau de magasins; la croissance de notre entreprise de cybercommerce et le service d'expédition de produits sur des marchés internationaux; notre capacité à stimuler la croissance des ventes comparables; notre capacité à maintenir, augmenter et étendre 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 bâtir notre présence internationale; notre capacité à attirer et à conserver le personnel clé; notre capacité à maintenir et étendre nos capacités de distribution; notre capacité à continuer d'investir dans les infrastructures afin de soutenir notre croissance; notre capacité à obtenir et 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 ou l'économie mondiale ainsi que les modifications apportées aux lois, règles, règlements et normes internationales sont des facteurs importants sur lesquels reposent l'information prospective et les attentes de la direction.

L'information prospective est nécessairement fondée sur un certain nombre d'avis, d'estimations et d'hypothèses que nous avons considérés comme pertinents et raisonnables à la date où l'information a été présentée, assujettis à des risques, à des incertitudes, à des hypothèses et à d'autres facteurs connus et inconnus

capables d'entraîner un large écart entre les résultats, le niveau d'activité, le rendement ou les réalisations qui se produiront réellement et ceux exprimés ou sous-entendus par l'information prospective, notamment les facteurs de risque suivants présentés en détail à la rubrique « Facteurs de risque » :

- l'évolution de la conjoncture économique en général et des dépenses des consommateurs au Canada, aux États-Unis et ailleurs dans le monde;
- l'incapacité d'optimiser les marchandises et d'anticiper les exigences du consommateur et les tendances de la mode en constante évolution;
- l'incapacité de protéger et d'améliorer nos marques;
- les mesures prises par nos fournisseurs et fabricants;
- les fluctuations de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain et à d'autres monnaies, et le risque de couverture qui en découle;
- la perte de membres de notre équipe de direction ou d'autres membres du personnel clé ou l'incapacité d'attirer de nouveaux membres de la direction ou de personnel clé;
- l'incapacité d'obtenir des marchandises en temps voulu à des coûts concurrentiels;
- la forte concurrence dans notre secteur et la taille et les ressources de certains de nos concurrents;
- notre besoin de capitaux considérables pour financer l'expansion de notre entreprise;
- l'incapacité de gérer nos activités à notre taille actuelle et la réussite de nos stratégies de croissance;
- les risques liés à la location d'espace de magasins;
- l'incapacité d'ouvrir et d'exploiter avec succès de nouveaux magasins, surtout aux États-Unis;
- notre expérience opérationnelle limitée et la notoriété limitée de notre marque à l'extérieur de l'Amérique du Nord;
- l'incapacité de gérer et de développer notre entreprise de cybercommerce;
- des perturbations importantes ou des violations de sécurité touchant nos systèmes de technologie de l'information et notre entreprise de cybercommerce;
- les perturbations dans les activités à notre bureau de soutien;
- le remplacement de systèmes de technologie de l'information fondamentaux;
- l'incapacité d'attirer et de conserver du personnel de vente compétent pour nos magasins;
- les tentatives de syndicalisation;
- la dépendance envers trois installations de distribution;
- la dépendance envers les fournisseurs de transport;
- les augmentations du coût des matières premières ou d'autres intrants utilisés dans la production, la fabrication et le transport de nos marchandises;
- le caractère saisonnier des produits d'exploitation nets et des achats de stocks;
- l'incapacité d'augmenter les revenus nets ou d'atteindre d'autres cibles financières;
- l'incapacité de réduire les frais d'exploitation en temps voulu;
- le contrôle interne à l'égard de l'information financière;
- l'incidence défavorable sur les résultats financiers de nos régimes de rémunération fondés sur des titres de capitaux propres;

- l'incapacité de rester à l'écoute de notre clientèle;
- l'incapacité de protéger nos marques de commerce ou autres droits de propriété intellectuelle et la violation possible de marques de commerce ou d'autres droits de propriété intellectuelle appartenant à des tiers;
- les restrictions de financement applicables aux activités actuelles et futures;
- les lois et règlements, notamment les lois sur les relations de travail, la protection des consommateurs, la vie privée, la publicité, l'environnement, les douanes, les impôts et taxes et les autres lois régissant les commerces de détail;
- les réclamations présentées contre nous, susceptibles d'entraîner des litiges;
- les impôts et taxes supplémentaires, qui sont susceptibles de nuire à nos résultats d'exploitation;
- les risques liés à l'information prospective figurant dans la présente notice annuelle;
- la modification des règles fiscales ou commerciales américaines;
- les risques liés à l'assurance;
- les risques liés aux paiements;
- les catastrophes naturelles, les conditions météorologiques inhabituelles et les événements géopolitiques ou les actes terroristes;
- le rendement opérationnel et financier de nos filiales;
- les freintes de stocks;
- l'augmentation du coût des avantages sociaux des employés;
- le risque d'insolvabilité des parties avec lesquelles nous faisons affaire;
- les modifications des normes comptables et des hypothèses, estimations et jugements subjectifs de la part de la direction relativement à des questions comptables complexes;
- les risques posés par les protestataires et activistes;
- la structure du capital à deux catégories ayant pour effet de concentrer les droits de vote entre les mains de certains actionnaires;
- les risques présentés par les actionnaires activistes;
- la volatilité du cours des actions à droit de vote subalterne;
- les ventes futures de nos titres par les actionnaires existants, entraînant la chute du cours des actions à droit de vote subalterne;
- l'absence de dividendes en espèces dans un avenir prévisible;
- l'émission d'actions privilégiées pouvant entraver la capacité d'une autre personne à nous acquérir;
- la baisse du cours et du volume de négociations de nos titres si les analystes publient des études inexacts ou défavorables sur nous ou nos activités.

Si l'un de ces risques ou l'une de ces incertitudes se concrétisait, ou si les avis, estimations ou hypothèses sous-tendant les déclarations prospectives se révélaient erronés, les résultats réels ou les événements futurs pourraient être très différents de ce qui est prévu par ces déclarations prospectives. Le lecteur doit soigneusement prendre en considération les avis, estimations et hypothèses dont il est question ci-dessus et décrits à la rubrique « Facteurs de risque ».

Même si nous avons tenté de définir les facteurs de risque importants qui pourraient entraîner un large écart entre les résultats réels et ceux indiqués dans l'information prospective, d'autres facteurs de risque que nous ignorons actuellement ou que nous ne jugeons pas importants pour l'instant pourraient aussi faire en sorte que les résultats réels ou les événements futurs diffèrent considérablement de ceux exprimés dans l'information prospective. Rien ne garantit que cette information se révélera exacte étant donné que les résultats réels et les événements futurs pourraient différer nettement de ceux qu'elle indique. Les lecteurs ne devraient donc pas se fier indûment à l'information prospective, qui vaut uniquement à la date où elle a été formulée. L'information prospective contenue dans la présente notice annuelle témoigne de nos attentes à la date de la présente notice annuelle (ou à la date indiquée dans l'information) et est susceptible de changer après cette date. Cependant, nous n'avons ni l'intention ni l'obligation d'actualiser ou de réviser l'information prospective en raison 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.

Toute l'information prospective contenue dans la présente notice annuelle est présentée expressément sous réserve de la mise en garde qui précède.

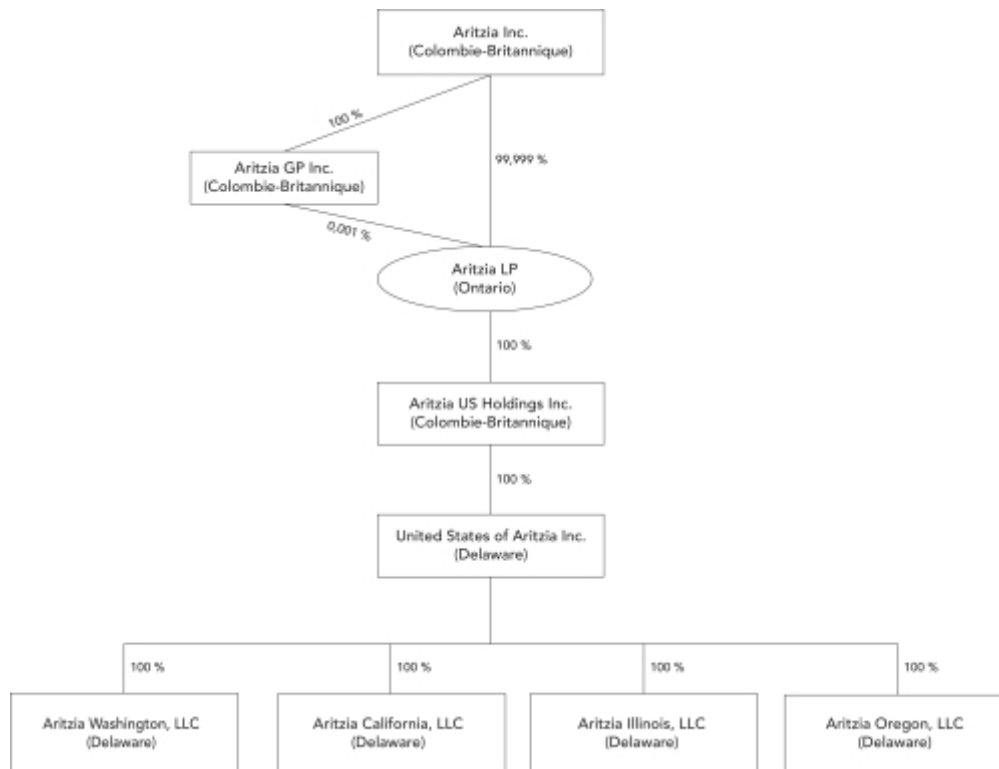
STRUCTURE DE L'ENTREPRISE

Constitution et siège

Aritzia a été formée le 1^{er} décembre 2008 par la fusion de 0840243 B.C. Ltd., d'Aritzia Capital Corporation et d'ARZ Investment GP Inc. réalisée sous le régime de la *Business Corporations Act* (Colombie-Britannique) (la « **BCBCA** »). Le 10 août 2016, nous avons remplacé notre nom par Aritzia Inc. Notre siège est situé au Suite 118 – 611 Alexander Street, Vancouver (Colombie-Britannique) Canada V6A 1E1 et notre adresse enregistrée est située Suite 1700 – 666 Burrard Street, Vancouver (Colombie-Britannique) Canada V6C 2X8. Le site Web d'Aritzia peut être consulté au www.aritzia.com.

Liens intersociétés

L'organigramme qui suit présente les principales entités juridiques par l'intermédiaire desquelles nous exerçons nos activités, l'autorité législative dont elles relèvent et le pourcentage de leurs titres à droit de vote dont Aritzia a la propriété véritable ou le contrôle, directement ou indirectement.



ÉVOLUTION DES ACTIVITÉS

NOTRE HISTOIRE

Aritzia a été fondée en 1984 par la famille Hill, qui a ouvert un magasin dans le centre commercial d’Oakridge à Vancouver. Depuis sa fondation, Aritzia est dirigée par notre fondateur et chef de la direction Brian Hill, détaillant de la troisième génération. Dès notre création, nous avons institué une culture opérationnelle stricte qui met en pratique notre recherche incessante de meilleurs produits, une meilleure expérience en magasin et un meilleur service à la clientèle.

En 2005, les fonds de capital-investissement gérés par Berkshire Partners ont pris une participation majoritaire dans Aritzia, avec l’intention de favoriser la croissance et l’expansion d’Aritzia en Amérique du Nord.

En octobre 2016, un premier appel public à l’épargne par voie de reclassement d’actions à droit de vote subalterne a rapporté à nos actionnaires principaux un produit brut total de 460 millions de dollars. Les actions à droit de vote subalterne ont aussi été inscrites à la cote de la Bourse de Toronto (la « **TSX** ») sous le symbole « **ATZ** ».

En janvier 2017, la prise ferme d’un reclassement d’actions à droit de vote subalterne par certains actionnaires, accompagnée d’une opération simultanée sur bloc d’actions par un groupe d’employés de la Société, a rapporté un produit brut total de 382 millions de dollars aux actionnaires vendeurs.

LES ACTIVITÉS D'ARITZIA

NOUS SOMMES ARITZIA

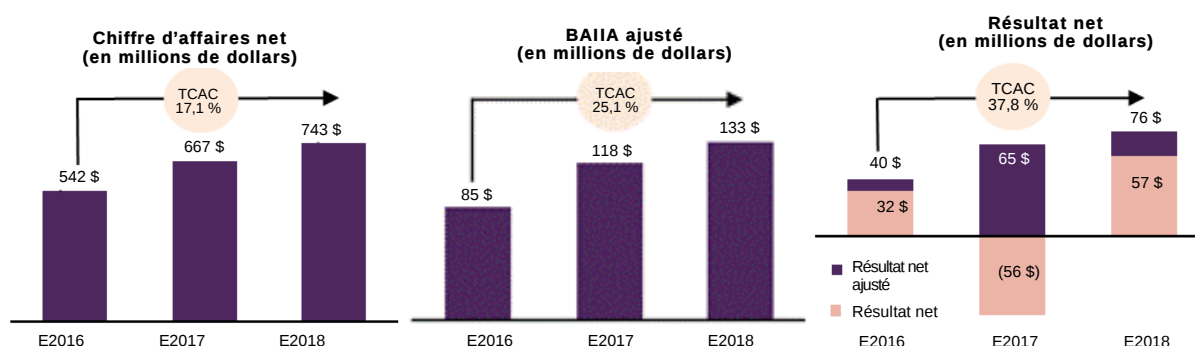
Nous avons pour vision d'être la destination mode préférée des femmes du monde entier, la plus adaptée à leurs besoins. Nous croyons en une mode qui inspire, qui se veut à la fois belle et bien confectionnée. Nous voulons offrir une expérience délicieuse, des espaces époustouflants, des interactions humaines, des touches bien pensées, un sentiment d'énergie et du plaisir. Et nous sommes convaincus de pouvoir le faire à des prix abordables.

Aritzia est une maison de marques de mode innovatrice et verticalement intégrée. Nous créons des vêtements et des accessoires pour nos propres collections. Notre gamme complète et variée de vêtements et d'accessoires de mode pour femmes répond aux styles de vie et aux préférences les plus diversifiées des femmes.

Nous concevons, créons, mettons au point et vendons directement à nos clientes une combinaison stratégique de produits de mode pour femmes, d'une intensité conceptuelle et d'une qualité qui procurent une valeur exceptionnelle. Nos marques exclusives représentent actuellement plus de 90 % de nos revenus nets. Nous traitons chaque marque comme une marque indépendante porteuse de son propre projet et point de vue esthétique, chacune appuyée par nos propres équipes de conception interne axées sur la création de beaux produits. Même si nous considérons que nos marques sont indépendantes les unes des autres sur le plan esthétique, tous nos produits sont unis par les dénominateurs communs suivants : les tissus de grande qualité, une esthétique soignée, une finition raffinée et une coupe de qualité supérieure. Notre vaste assortiment de produits se compose de t-shirts, chemisiers, chandails, vestes, manteaux, pantalons, jupes, robes, denim, dessous et accessoires pour les quatre saisons. Notre portefeuille multimarque exclusif et notre offre combinée de produits nous procurent la souplesse nécessaire pour suivre l'évolution de la mode et nous permettent de séduire et de fidéliser durablement nos clientes au cours des divers cycles de leur vie et en fonction des styles qu'elles préfèrent.

Nous entraînons notre clientèle dans notre culture par les produits que nous vendons, l'environnement que nous créons et les moyens par lesquels nous communiquons. En date de la présente notice annuelle, nous exploitons 65 magasins au Canada et 22 aux États-Unis, qui sont tous situés dans des emplacements de choix dans des centres commerciaux très achalandés et sur de grandes artères commerciales. Nous vendons nos produits exclusivement par l'entremise de nos magasins et d'*aritzia.com*, ce qui nous donne le plein contrôle de la présentation de notre marque et des relations avec notre clientèle. Cette stratégie nous permet de présenter notre marque de manière uniforme, notamment en ce qui concerne les prix, le marketing et la présentation des produits. Nous nous efforçons d'offrir à nos clientes une expérience de magasinage aspirationnelle et un niveau de service exceptionnel à chacune de leurs visites. Chacun de nos magasins se caractérise par un design tout à fait unique, où se conjuguent la mode et les arts, les magazines et les musiques qui entraînent nos clientes dans l'énergie véhiculée par notre culture. Nous avons reproduit cet engagement qui consiste à offrir un service à la clientèle et une connexité culturelle exceptionnels sur notre site *aritzia.com*, afin de créer une vitrine numérique en constante évolution. La satisfaction de la clientèle est au cœur de nos priorités. Nos associées aux ventes et nos équipes de soutien en ligne sont formées pour fournir des expériences de magasinage personnalisées qui surpassent les désirs et les besoins de nos clientes.

Notre stratégie multimarque tout à fait unique, notre combinaison de produits diversifiés, notre mode de gestion à long terme et notre service à la clientèle exceptionnel ont favorisé des résultats financiers forts et constants. Voici quelques faits saillants financiers :



À LA MANIÈRE D'ARITZIA

Les détails font toute la différence. L'encadrement de la marque Aritzia, la qualité des matériaux et tissus utilisés dans tous nos produits, les investissements dans nos magasins aspirationnels et dans notre site Web, l'attention consacrée aux clientes et même le design de nos sacs de magasinage et de notre site Web innovateurs et originaux : tous ces détails sont soigneusement étudiés parce qu'ils sont le moteur du succès de notre entreprise.

Nous croyons que les forces particulières qui nous animent assurent notre réussite depuis 33 ans et nous mettent en position de réaliser notre vision : *être la destination mode préférée des femmes du monde entier et la plus adaptée à leurs besoins.*

Nous sommes une maison de mode innovatrice, verticalement intégrée, offrant une combinaison stratégique de marques exclusives

Nous sommes une maison de marques de mode innovatrice et verticalement intégrée qui offre à ses clientes une combinaison de marques exclusives qui ont été conçues, créées et mises au point au cours de nombreuses années. Notre élément clé de différenciation, c'est que nous créons des vêtements et accessoires pour notre collection de marques exclusives. Nous traitons chaque marque comme une marque indépendante porteuse de son propre projet et point de vue esthétique, chacune appuyée par nos propres équipes de conception interne axées sur la création de beaux produits. Notre stratégie multimarque différenciée nous donne le contrôle de nos produits et nous procure la souplesse nécessaire à l'optimisation de notre combinaison de marques selon l'évolution de la demande et des préférences de la clientèle, ce qui s'est avéré un facteur essentiel de la constance de notre croissance. Notre combinaison de marques diversifiées comble une vaste gamme de besoins vestimentaires, ce qui nous permet d'attirer une clientèle diversifiée et d'augmenter nos débouchés.

Nous offrons à nos clientes de beaux produits de grande qualité à un prix abordable

Nous concevons, créons et mettons au point de beaux produits de grande qualité à un prix qui procure une valeur exceptionnelle à nos clientes et nous permet de les fidéliser durablement. Notre vaste assortiment de produits se compose de t-shirts, chemisiers, chandails, vestes, manteaux, pantalons, jupes, robes, denim, dessous et accessoires adaptés à leurs diverses utilisations au cours des quatre saisons. Même si nous considérons que nos marques sont indépendantes les unes des autres sur le plan esthétique, tous nos produits sont unis par les dénominateurs communs suivants : les tissus de grande qualité, une esthétique soignée, une finition raffinée et une coupe de qualité supérieure. Nos équipes de conception interne conçoivent des produits qui inspirent et font vibrer nos clientes. Nous nous procurons la majorité de nos matières premières directement auprès d'usines textiles, de fournisseurs et de fabricants de garnitures que nous estimons être les meilleurs de leur catégorie, situés principalement en Asie et en Europe, et nous travaillons étroitement avec nos fournisseurs tout au long du

processus de production, ce qui nous permet d'offrir à nos clientes de beaux produits de grande qualité à un prix abordable, tout en générant des marges intéressantes.

Nous employons une stratégie de planification des marchandises perfectionnée et qui a fait ses preuves

Nos stratégies de planification, d'achat et de stockage de marchandises axées sur la demande ont été élaborées et perfectionnées sur de nombreuses années. Elles sont conçues pour nous procurer le bon produit, au bon moment, au juste prix, dans la bonne quantité et au bon endroit. Nos méthodes de conception et de mise au point des produits tirent parti des articles à succès que nous considérons comme des « indispensables », tout en tenant compte des nouvelles tendances de la mode dans le but de créer des « incontournables » de la mode chaque saison. Cette double approche stratégique favorise la conversion de la clientèle du fait qu'elle produit les « incontournables » de la mode, tout en générant les « indispensables » de la mode qui nous apportent une part considérable de notre chiffre d'affaires. Nous achetons des quantités de départ qui nous permettent d'évaluer la demande des clientes et nous enchaînons avec de plus grosses commandes lorsque la réponse est favorable afin de maximiser notre chiffre d'affaires. Nous analysons les données sur les ventes afin d'opérer des rajustements de stocks et de réagir aux dernières tendances. Nos systèmes et méthodes de gestion des stocks nous permettent d'optimiser les stocks à l'échelle de notre réseau, de sorte que chaque magasin soit approvisionné en produits adaptés aux préférences locales. Nous croyons que stratégie rigoureuse de planification des marchandises nous permet de tenir de faibles niveaux de stocks, de maximiser les ventes à plein prix et d'appliquer des démarques en dessous des moyennes du secteur.

Nous visons à créer une expérience de magasinage aspirationnelle appuyée par un service à la clientèle exceptionnel

Nous étudions attentivement chaque destination Aritzia, physique et numérique, en prenant soin de procurer à nos clientes une expérience de magasinage aspirationnelle :

- Magasins – Nous nous efforçons d'offrir à nos clientes un environnement en magasin à multiples niveaux qui combine touches artistiques, musique et matériaux de haute qualité afin de créer une expérience client exceptionnelle. Tous nos magasins sont conçus méticuleusement et individuellement par notre équipe interne d'architectes et de designers d'intérieur de manière à être aspirationnels et confortables.
- *aritzia.com* – Notre entreprise de cybercommerce est la vitrine numérique en constante évolution de notre marque. *aritzia.com* présente une interface esthétique et conviviale, agrémentée par la livraison de nos produits dans des emballages soignés.

Nous portons attention à tous les détails de nature à susciter une expérience client exceptionnelle, comme la fonctionnalité de nos magasins, nos procédés de vente en magasin éprouvés et la formation efficace de nos associées aux ventes. Notre personnel de vente dévoué et fidèle est formé pour offrir un environnement de magasinage extrêmement personnalisé. Notre entreprise de cybercommerce est soutenue par une équipe dévouée de professionnelles du service à la clientèle. La plupart ont travaillé en magasin; elles ont les compétences pour proposer des produits et donner des conseils stylistiques. Notre différence provient de la continuité dans l'expérience de magasinage entre nos boutiques et nos canaux numériques, qui, conjuguée à notre service à la clientèle et à notre culture axée sur la vente, nous permet de fidéliser durablement les clientes de tous nos points de vente.

Nos magasins aux fondamentaux économiques porteurs occupent des emplacements immobiliers de premier plan

Nous avons constitué un portefeuille de magasins de détail présentant des fondamentaux économiques porteurs, idéalement situés dans des centres commerciaux achalandés et sur de grandes artères commerciales en Amérique du Nord. Notre fort rendement par magasin fait de nous un locataire recherché par les grands locateurs d'emplacements de première qualité qui accueillent les magasins de choix. Nous croyons avoir une véritable occasion de continuer à agrandir notre réseau de magasins en Amérique du Nord, plus particulièrement aux

États-Unis. Outre l'ouverture de boutiques sous la bannière Aritzia et de marques exclusives (comme Wilfred, Babaton et TNA), nous avons dégagé des rendements intéressants de notre capital en revalorisant des éléments de nos boutiques existantes (en particulier l'empreinte, l'aménagement et l'assortiment) grâce à des agrandissements et repositionnements mûrement planifiés. En raison de nos choix immobiliers rigoureux et des fondamentaux économiques porteurs de nos magasins, nous n'avons jamais fermé un magasin Aritzia en 33 ans d'existence.

Nous gérons notre entreprise dans une optique à long terme

Depuis notre fondation il y a 33 ans, nous cultivons une philosophie et une culture opérationnelles qui reposent sur une planification et une gestion à long terme de nos activités. Ce principe régit tous les aspects de nos activités et guide nos décisions et stratégies dans un souci de minimisation des risques d'exploitation. Chacune de nos décisions est évaluée dans l'optique d'améliorer la valeur actionnariale à long terme. Voici quelques exemples de notre approche :

- **Marque** – Nous priorisons la préservation et le renforcement de nos marques. Par exemple, nous pouvons décider de renoncer à des ventes à court terme en abandonnant des styles plus anciens et en lançant de nouveaux styles afin de préserver l'intégrité de notre image de créateur de marques de mode innovateur et verticalement intégré.
- **Immobilier** – Nous avons développé un réseau de magasins performants qui propulsent la marque. Nous sommes prêts à attendre les emplacements de magasins qui répondent à nos critères de sélection. Nous rejetons les emplacements qui pourraient s'avérer rentables à court terme, mais qui dévaluent notre marque à long terme. Cet aspect est particulièrement important dans le contexte multicanal en pleine évolution.
- **Systèmes et infrastructure** – Nous investissons stratégiquement en prévision de notre croissance prévue. Nous avons mis en place très tôt un système de planification des ressources de l'entreprise (PRI) et nous avons investi dans un centre informatique modulable, un réseau de distribution bien positionné, doté d'un système de gestion des stocks de pointe, et une entreprise de cybercommerce porteuse, infrastructures qui serviront de fondement à la poursuite de notre réussite. Au cours de l'exercice 2017, nous avons implanté un système d'information sur les ressources humaines qui permet une meilleure prise de décisions stratégiques sur le capital humain. Au cours de l'exercice 2018, nous avons implanté un nouveau système d'exploitation des points de vente qui améliore nos opérations omnicanal et notre capacité de gestion de la clientèle, et nous avons agrandi notre centre de distribution de la région de Columbus, qui est passé de 45 000 à 138 000 pieds carrés. Pendant l'exercice 2019, nous avons l'intention de relocaliser notre centre de distribution du Grand Vancouver et de faire passer sa superficie de 83 000 à 223 000 pieds carrés. À l'occasion de cet agrandissement, nous avons l'intention de mettre à niveau notre système de gestion des stocks afin d'accroître la flexibilité et l'extensibilité de notre chaîne d'approvisionnement et d'établir une base solide sur laquelle reposera la croissance de nos magasins et de nos ventes en ligne. Le nouveau centre de distribution du Grand Vancouver devrait être opérationnel d'ici l'automne 2018. Ces investissements dans les systèmes et l'infrastructure devraient favoriser notre croissance soutenue.
- **Talent** – Nous avons bâti une équipe talentueuse et fidèle, composée de dirigeants, de gestionnaires et d'employés d'expérience. Nous investissons dans le talent à l'échelle de l'organisation, autant dans le personnel de vente que dans l'équipe de soutien administratif, et nous sommes déterminés à former et perfectionner nos futurs hauts dirigeants qui sauront impulser la poursuite de notre croissance.

Nos hauts dirigeants chevronnés et nos associées aux ventes dévouées ont produit de solides résultats dans le passé

Notre équipe de direction, menée par notre fondateur et chef de la direction Brian Hill, travaille pour Aritzia depuis plus de 15 ans en moyenne. Nous sommes engagés et passionnés par notre travail. Que la mission soit grande ou petite, nous plaçons haut la barre afin de tirer parti des occasions et de toujours dépasser les

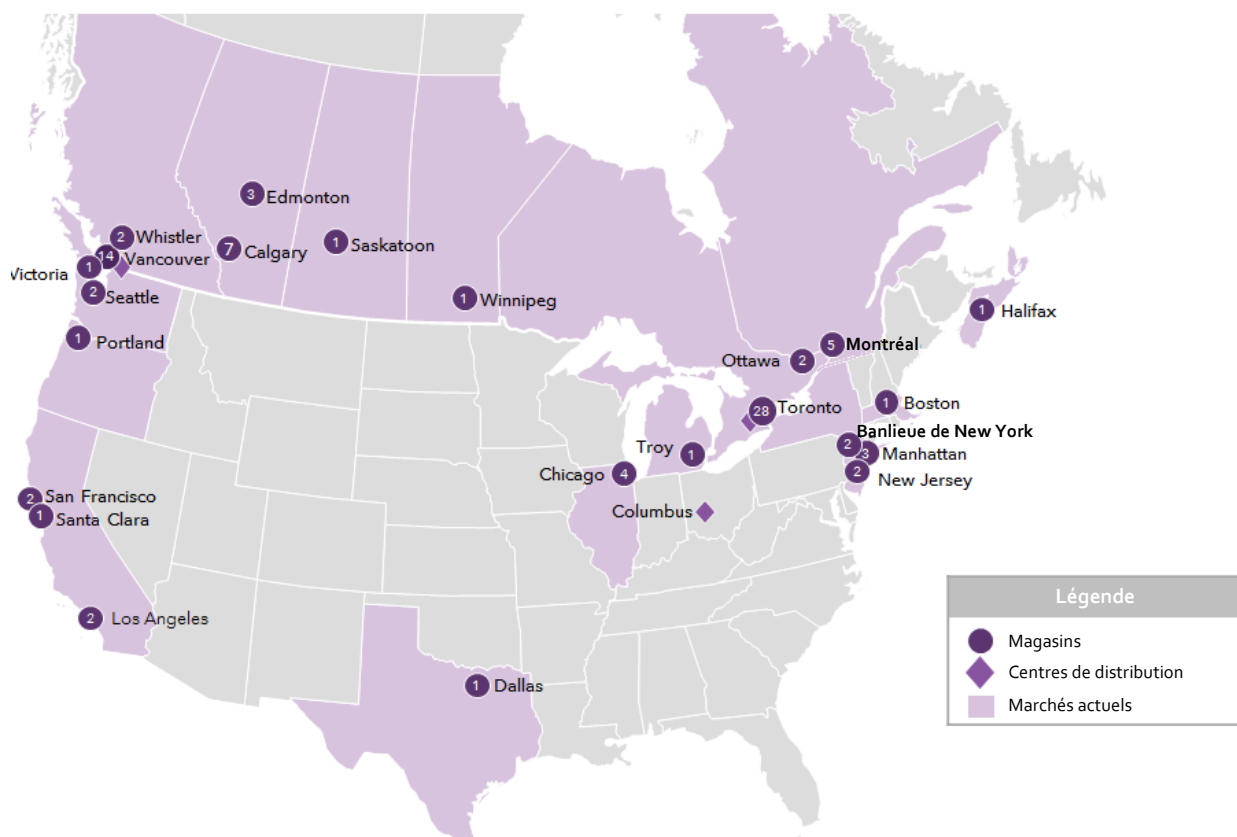
attentes de nos clientes. Notre équipe possède des antécédents impressionnants, attestés par la croissance régulière des revenus nets chacune des 22 dernières années et par la croissance des ventes comparables positives 19 années sur 22. Nous croyons que nous avons la bonne équipe pour poursuivre la croissance de notre entreprise.

NOTRE CROISSANCE FUTURE

Nous avons une approche hautement stratégique et judicieuse de la croissance qui est axée sur la rentabilité à long terme. Voir « Information prospective » et « Facteurs de risque » dans le présent document et « Perspectives » dans le rapport de gestion pour l'exercice clos le 25 février 2018.

Expansion et amélioration de notre réseau de magasins

Nous croyons avoir une occasion valable de continuer à faire croître notre réseau de magasins en Amérique du Nord, particulièrement aux États-Unis. En date de la présente notice annuelle, nous avons ouvert 22 magasins avec succès dans des marchés de choix aux États-Unis, dont certains sont parmi les plus rentables de notre réseau.



En plus d'avoir ouvert de nouveaux magasins sous la bannière Aritzia et d'autres marques exclusives de choix (p. ex. Wilfred, Babaton et TNA), nous avons obtenu des rendements de capital intéressants en bonifiant certains éléments de nos magasins existants (empreinte, aménagement et assortiment) à l'aide d'agrandissements et de repositionnements soigneusement étudiés.

Croissance du cybercommerce

Notre entreprise de cybercommerce a été lancée au cours de l'exercice 2013 et sa croissance a rapidement dépassé nos attentes. L'achalandage en ligne a poursuivi sa croissance au cours de l'exercice 2018. Nous croyons que les facteurs suivants vont favoriser la croissance des revenus nets d'*aritzia.com* :

- *Soutenir la croissance de l'omnicanalité* – Nos clientes achètent en magasin et en ligne, ce qui d'après nous crée des synergies entre notre réseau de magasins et *aritzia.com*, puisque chaque canal tire parti du succès de l'autre grâce à une plus grande notoriété et réception de la marque. L'implantation de notre nouveau système d'exploitation des points de vente est le fondement d'une stratégie pluriannuelle censée conjuguer notre personnel, nos pratiques et nos systèmes, de sorte à permettre à nos clientes d'acheter et de recevoir nos produits par le canal de leur choix.
- *Miser sur le marketing numérique pour élargir notre clientèle* – Nous orientons principalement nos ressources vers le marketing numérique, en particulier l'optimisation des moteurs de recherche, les réseaux sociaux et la publicité directe par courriels.
- *Usage accru des analyses de données afin d'améliorer la conversion en ligne et la loyauté de la clientèle par une plus grande personnalisation* – Nous commençons seulement à tirer parti de la veille stratégique et des analyses de comportement afin de comprendre encore mieux nos clientes. À cet égard, nous devons optimiser nos activités en ligne afin d'augmenter la personnalisation, ce qui entraînera, selon nous, une conversion et une loyauté des clientes plus élevées.
- *Améliorer notre entreprise de cybercommerce internationale* – Nos efforts visant à parfaire notre site Web international, en plus de notre capacité d'envoi vers des marchés internationaux via *aritzia.com*, jettent les bases de notre croissance future en nous permettant de faire connaître davantage notre marque, de recueillir de l'information et de trouver des marchés étrangers susceptibles d'accueillir de nouveaux magasins.

Poursuivre l'innovation de la marque et des produits

L'innovation est au cœur de nos compétences et a été un élément clé de notre succès. Nous portons notre regard vers l'avenir en surveillant constamment l'évolution de la mode, notre portefeuille de marques, notre combinaison de produits et notre clientèle afin de cerner les occasions d'innovation et de croissance. Notre stratégie de design à l'interne laisse à nos créateurs le soin d'exploiter ces occasions en établissant de nouvelles marques exclusives et en élargissant nos catégories et styles de produits.

En plus de créer de nouvelles marques exclusives, nous continuons de renouveler nos produits en élargissant notre assortiment par catégorie et par style. Nous confectionnons, par exemple, des articles de cuir, de denim et des accessoires comme des cache-cols, des couvre-chefs et des sacs à main.

Nous croyons que notre stratégie d'innovation stimule l'affluence dans nos magasins et sur *aritzia.com*, et augmente la fidélité à notre marque du fait qu'elle guide notre choix des marques et produits qui répondent aux besoins de nos clientes. Elle nous permet également de renforcer l'intérêt dans nos marques sur une gamme plus large de besoins vestimentaires, ce qui augmente notre marché potentiel et notre « part de la garde-robe de notre cliente ».

Accroître la rentabilité à long terme par effet de levier opérationnel et amélioration constante

Nous cherchons constamment à augmenter les marges de bénéfice brut par une plus grande efficacité de l'approvisionnement et l'amélioration de la qualité de nos produits. À mesure que nous nous développons, nous serons également en mesure de faire valoir nos investissements à plus grande échelle et de démultiplier le rendement de nos coûts fixes.

Accroître la notoriété de notre marque

Nous continuons d'accroître la notoriété de notre marque au moyen de stratégies axées sur l'immobilier et le marketing qui ont pour but d'attirer de nouvelles clientes. Sur le plan des marques, nos emplacements de premier choix et nos magasins à vocation aspirationnelle soulignent la conception exceptionnelle, l'esprit particulier et l'esthétique propres à nos marques exclusives. En outre, nous utilisons notre entreprise de cybercommerce, notre présence accrue sur les médias sociaux et le recours à des micro-influenceurs pour

prolonger l'expérience en magasin. Nous utilisons aussi divers outils publicitaires et outils d'optimisation de recherche pour accroître la notoriété de notre marque en ligne et les activités relationnelles qui visent à attirer, fidéliser et élargir notre clientèle.

MARQUES ET PRODUITS

Nous sommes une maison de marques de mode innovatrice et verticalement intégrée qui offre à ses clientes une combinaison de marques exclusives conçues, créées et mises au point avec soin. Notre élément clé de différenciation, c'est que nous créons des vêtements et accessoires pour notre collection de marques exclusives. Notre stratégie multimarque nous assure le contrôle de nos produits et nous procure la souplesse nécessaire à l'optimisation de notre combinaison de marques selon l'évolution de la demande et des préférences de la clientèle, ce qui constitue le pivot de notre croissance et réduit les risques.

Nos marques exclusives sont appuyées par des équipes de conception à l'interne chargées de créer de beaux produits de grande qualité à l'allure et au cachet tout à fait uniques. Notre portefeuille de marques exclusives suscite l'intérêt de nos clientes à de nombreuses étapes de leur cheminement et selon les différents styles qu'elles veulent dégager, ce qui nous permet de les fidéliser durablement. Nos marques actuelles comprennent les suivantes :

BABATON	BABATON — O	The Group BABATON
wilfred	wilfred free	le fou wilfred
Tna	GOLDEN TNA	The Constant.
TALULA	little moon	SUNDAY BEST

Nous offrons un grand assortiment de produits sous nos marques exclusives, comprenant une ligne complète de t-shirts, chemises, chandails, vestes, manteaux, pantalons, jupes, robes, denim, dessous et accessoires pour les quatre saisons. Nous offrons un mélange constamment actualisé de nouveautés et d'articles à succès qui ont fait leurs preuves. Notre combinaison de produits évolutive est une synthèse des demandes des

clientes et des tendances de la mode. Cette combinaison stratégique nous aide à stimuler la conversion de la clientèle en livrant les « incontournables » de la mode, tandis qu'une partie significative de nos produits d'exploitation est toujours générée par les « indispensables » de la mode. Nous complétons notre combinaison exclusive de produits par une sélection stratégique de denim, vêtements, accessoires et chaussures haut de gamme portant des marques contemporaines de premier plan, qui ont représenté environ 10 % des revenus nets au cours de l'exercice 2018.

STRATÉGIE DE PRODUITS

Nous contrôlons la conception, la planification, l'approvisionnement, la production et la vente au détail de nos marques exclusives, ce qui nous permet d'avoir le bon produit, au bon moment, au juste prix, dans la bonne quantité et au bon endroit. Nous contrôlons rigoureusement la conception et la qualité des produits, autant les tissus que les garnitures, le style et la coupe.

Développement créatif

Nous avons des équipes talentueuses de designers internes qui s'attachent à créer des produits valorisant les tissus de grande qualité, l'esthétique soignée, les finitions raffinées et les coupes de qualité supérieure, auxquels nos clientes ont pris l'habitude de s'attendre. La conception et la mise au point se fondent sur les éléments qui ont eu du succès dans le passé, mais tiennent compte des nouvelles tendances de la mode dans le but de créer des « incontournables » de la mode chaque saison. Notre équipe technique interne veille à ce que la fabrication des produits soit conforme à leur conception et livre à nos clientes des coupes de qualité supérieure et un assemblage élaboré. Nous portons une attention particulière aux spécifications techniques et stylistiques de fabrication des produits qui composent nos marques exclusives. Des systèmes de conception par ordinateur sont utilisés pour créer les patrons, et la coupe des spécimens de vêtements est vérifiée avant la production pour assurer leur conformité. Nous veillons à la qualité de nos matières premières et de nos produits finis, qui doivent se conformer à nos standards élevés et aux attentes de nos clientes.

Planification des marchandises

Tous les ans, nous créons deux ou quatre collections saisonnières de produits dans nos marques exclusives. Chaque collection est lancée simultanément dans nos magasins et sur *aritzia.com*. Nous stimulons la demande de la clientèle en définissant les « incontournables » de la mode, tandis qu'une partie significative de nos produits d'exploitation est toujours générée par les « indispensables » de la mode. Nous achetons des quantités de départ qui nous permettent d'évaluer la demande des clientes et nous enchaînons avec de plus grosses commandes lorsque la réponse est favorable afin de maximiser nos ventes. Nous analysons les données sur les ventes afin d'opérer des rajustements de stocks et de réagir aux dernières tendances. Nos systèmes et méthodes de gestion des stocks nous permettent d'optimiser les stocks à l'échelle de notre réseau, de sorte que chaque magasin soit approvisionné en produits adaptés aux préférences locales. En surveillant activement les taux de distribution et en gérant la combinaison de produits dans nos magasins, nous sommes en mesure de répondre aux nouvelles tendances en temps voulu, de minimiser notre dépendance envers une catégorie, un style ou un mode de fabrication particulier et de préserver une présentation équilibrée et coordonnée de la marchandise dans chaque magasin tout en offrant à nos clientes un assortiment complet de produits en ligne. Nous croyons que notre stratégie rigoureuse de planification des marchandises nous permet de tenir de faibles niveaux de stocks, de maximiser les ventes à plein prix et d'appliquer des démarques au-dessous des moyennes du secteur.

Approvisionnement et production

Nous concluons des ententes et maintenons des relations directes avec une base diversifiée de fournisseurs et de fabricants indépendants pour nos marques exclusives, ce qui nous permet de rechercher matériaux et produits de grande qualité à des coûts compétitifs. Nous nous procurons la majorité de nos matières premières directement auprès des fournisseurs et fabricants que nous estimons être les meilleurs de leur catégorie, principalement en Asie et en Europe, qui offrent la qualité, les délais d'approvisionnement et les coûts que nous souhaitons. Nous planifions la capacité de production avec nos fabricants au début de la saison de manière à fixer

notre marge de manœuvre sans promesse de quantités. Nous appliquons un programme d'assurance qualité méthodique en vertu duquel nous effectuons des contrôles qualité dans les usines de nos fabricants. Des experts indépendants vérifient pour nous la conformité des usines aux lois et règlements locaux et aux normes internationales.

D'après nous, si nous sommes en mesure de créer de beaux produits de grande qualité en temps voulu, c'est parce que nous nous procurons la majorité de nos matières premières directement auprès des fournisseurs et des fabricants et que nous travaillons directement avec eux.

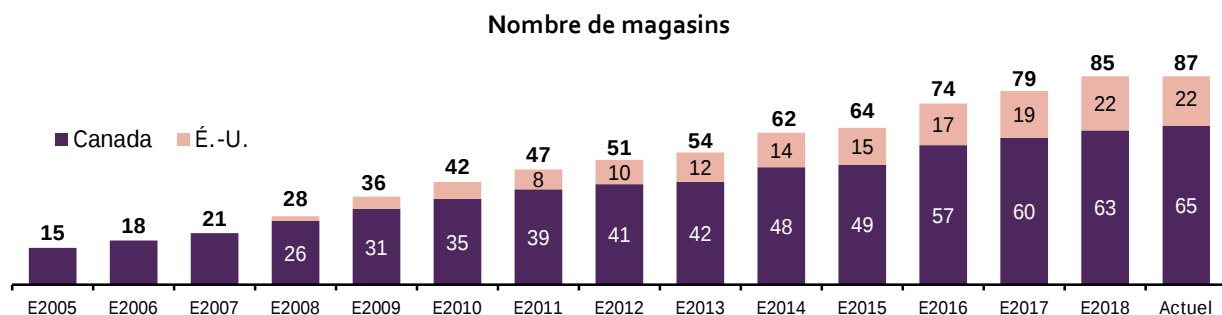
MAGASINS

En date de la présente notice annuelle, nous exploitons 65 magasins au Canada et 22 magasins aux États-Unis, dans des emplacements de choix dans des centres commerciaux très achalandés et sur de grandes artères commerciales. Nos magasins occupent de 3 000 et 8 000 pieds carrés, soit en moyenne 6 000 pieds carrés, mais nos magasins phares peuvent atteindre 14 500 pieds carrés. Notre objectif principal est d'ouvrir et d'exploiter des magasins sous la bannière Aritzia. Nous avons fait l'essai d'ouvrir des magasins sous les marques exclusives Wilfred, Babaton et TNA afin d'optimiser notre position sur le marché en fonction de la demande. Tous les magasins sont loués aux termes de contrats de location-exploitation qui peuvent généralement durer jusqu'à 10 ans compte tenu des renouvellements, certains étant assortis d'options de renouvellement supplémentaires.

Canada	Nombre de magasins
Alberta.....	10
Colombie-Britannique.....	17
Manitoba.....	1
Nouvelle-Écosse.....	1
Ontario.....	30
Québec.....	5
Saskatchewan.....	1
Total au Canada.....	65
États-Unis	Nombre de magasins
Californie.....	5
Illinois.....	4
Massachusetts.....	1
Michigan.....	1
New Jersey.....	2
New York.....	5
Oregon.....	1
Texas.....	1
Washington.....	2
Total aux États-Unis.....	22
Total.....	87

Expansion et amélioration du réseau de magasins

Nous avons fait croître notre réseau de magasins avec modération et discipline. Notre expansion s'est accélérée à l'exercice 2006 après l'investissement de Berkshire Partners, qui souhaitait comme nous étendre notre réseau en Amérique du Nord, de sorte que nous avons ouvert 69 magasins depuis l'exercice 2006.



Pour maintenir le cachet global de la marque Aritzia et continuer à faire produire des résultats intéressants à nos magasins, nous évaluons minutieusement leurs emplacements. Nous prenons soin de trouver des emplacements de choix dans des centres commerciaux et de grandes artères commerciales. Notre chiffre de ventes élevé fait de nous un locataire recherché par les grands locateurs d'emplacements de première qualité qui accueillent des magasins de choix.

En plus d'avoir ouvert de nouveaux magasins sous la bannière Aritzia et d'autres marques exclusives de choix, comme Wilfred, Babaton et TNA, nous avons obtenu des rendements de capital intéressants en bonifiant certains éléments de nos magasins existants (empreinte, aménagement et assortiment) à l'aide d'agrandissements et de repositionnements soigneusement étudiés.

CYBERCOMMERCE

aritzia.com est la vitrine numérique en constante évolution de notre marque. Le site procure une expérience inspirante à l'utilisateur, quel que soit l'appareil utilisé, au moyen d'une interface esthétique et conviviale, qui met en valeur nos capacités de création, d'innovation et de design. Nous offrons une expérience intégrée à nos clientes, qui leur procure un autre point d'accès à nos produits et qui leur permet de magasiner au moment et de la manière souhaitée, en profitant du même exceptionnel service à la clientèle qu'en magasin.

Notre entreprise de cybercommerce a été lancée au cours de l'exercice 2013 et sa croissance a rapidement dépassé nos attentes. L'achalandage en ligne a continué d'afficher une croissance soutenue au cours de l'exercice 2018.

Notre entreprise de cybercommerce est soutenue par une équipe de professionnelles du service à la clientèle dévouées, dont la plupart sont d'anciennes associées aux ventes qui offrent des recommandations sur les produits et donnent des conseils de style. Chaque commande en ligne est soigneusement emballée dans l'emballage haut de gamme dont nos clientes raffolent.

Nous avons un site Web canadien (bilingue), un site Web américain et un site Web international lancé en octobre 2016. Nous sommes fiers de nos fonctionnalités innovantes, qui assurent la haute réactivité de notre site, optimisé pour tous les appareils mobiles, et l'intégration harmonieuse du contenu et du commerce. En 2014, nous avons obtenu le prix « Meilleure expérience de cybermagasinage » décerné par Postes Canada et le prix « Mérites du français dans les technologies de l'information » décerné par l'Office québécois de la langue française. En 2017, Salesforce.com Inc. nous a décerné le prix « Pacesetter » dans la catégorie « Croissance soutenue » (*Sustained Growth*). Le prix « Pacesetter » récompense les entreprises qui ont tracé de nouvelles voies dans le secteur du détail, qui se démarquent par leur innovation ou leur succès et qui sont une inspiration tant

pour leurs pairs que pour leurs clients. Le prix dans la catégorie « Croissance soutenue » est décerné aux entreprises qui affichent une croissance supérieure à la moyenne du marché pendant au moins deux ans.

Nous croyons qu'il existe un lien synergétique entre notre réseau de magasins et *aritzia.com*, chacun des canaux tirant parti du succès de l'autre grâce à une plus grande notoriété et réception de la marque. Cette dynamique a été illustrée dernièrement du fait que les revenus nets du cybercommerce ont généralement augmenté à un taux plus élevé dans les marchés où de nouveaux magasins ont été ouverts par rapport à l'ensemble des revenus nets.

MARKETING

Nous suivons une démarche marketing globale pour faire ressortir les grandes idées créatrices qui expriment nos valeurs fondamentales, ce qui, selon nous, joue très favorablement sur l'augmentation de la notoriété et de la réception d'Aritzia sur les marchés existants et porteurs comme les marchés des États-Unis et de l'étranger.

Nous sommes en mesure de stimuler la productivité et l'achalandage de nos magasins par une affectation efficace de nos ressources de marketing. Chez Aritzia, nous croyons que notre empreinte immobilière de choix est un facteur important de notre mise en marché. Idéalement situés dans des centres commerciaux achalandés et sur de grandes artères commerciales, nous nous retrouvons automatiquement à l'endroit où nos clients font leurs achats, c'est-à-dire dans des secteurs à fort achalandage offrant une grande visibilité à notre marque. La conception, la signalisation, les vitrines et l'agencement intérieur de nos magasins aspirationnels, la qualité d'emballage de nos articles et l'excellence de notre service à la clientèle sont les vecteurs de la marque Aritzia.

Nous orientons nos ressources marketing vers des activités relationnelles qui visent à attirer, fidéliser et élargir notre clientèle. Notre base de données sur notre clientèle est très perfectionnée, ce qui nous permet une segmentation ciblée, le marketing direct et des interactions personnalisées avec nos clientes.

Notre stratégie marketing numérique est de faire de notre entreprise de cybercommerce le prolongement de l'expérience en magasin et des médias sociaux comme Instagram, Pinterest, Facebook, Twitter et Snapchat. Cette stratégie nous permet non seulement de nous adresser à nos clientes, mais aussi d'interagir avec elles et de les fidéliser en les encourageant à placer sur *aritzia.com* des photos, des vidéos, des œuvres d'art ou d'autre contenu qui trouve un écho favorable chez nos clientes.

CONCURRENCE

Nous exerçons nos activités dans le secteur des vêtements pour femme, où nous faisons concurrence à un groupe diversifié de détaillants de vêtements spécialisés, de grands magasins, de détaillants de collections éclair, de détaillants d'articles de sport et d'autres fabricants et détaillants de vêtements de marque. Les participants au marché se concurrencent, notamment, sur l'emplacement des magasins, la diversité, le style, la qualité, le prix et la disponibilité de la marchandise, la qualité du service à la clientèle et la notoriété de la marque. Nous estimons être concurrentiels sur plusieurs plans, en particulier en ce qui concerne notre assortiment stratégique de marques exclusives, notre combinaison de produits de haute qualité offerts à des prix accessibles, notre stratégie de planification des marchandises perfectionnée et éprouvée, la priorité accordée à une expérience de magasinage aspirationnelle et à notre service à la clientèle exceptionnel, notre portefeuille immobilier de premier plan et notre positionnement sur le marché, qui, ensemble, sont les attributs d'une marque de mode aimée par les femmes de partout au monde.

CENTRES DE DISTRIBUTION

Notre réseau de distribution actuel se compose de trois centres de distribution, deux au Canada et un aux États-Unis, qui sont bien situés pour desservir nos magasins et notre entreprise de cybercommerce. Nous exploitons notre centre de distribution dans la région du Grand Vancouver, en Colombie-Britannique, tandis que notre deuxième centre de distribution canadien, situé dans la région du Grand Toronto, en Ontario, et notre

centre de distribution des États-Unis, situé près de Columbus, en Ohio, sont exploités par des prestataires de services logistiques. En avril 2017, nous avons agrandi notre centre de distribution de la région de Columbus, qui est passé de 45 000 à 138 000 pieds carrés. Nous avons l'intention de relocaliser notre centre de distribution du Grand Vancouver et de faire passer sa superficie de 83 000 à 223 000 pieds carrés; il devrait être opérationnel d'ici l'automne 2018. À l'occasion de cet agrandissement, nous mettrons à niveau notre système de gestion des stocks afin d'accroître la flexibilité et l'extensibilité de notre chaîne d'approvisionnement et d'établir une base solide sur laquelle reposera la croissance de nos magasins et de nos ventes en ligne.

SAISONNALITÉ

L'industrie du vêtement pour femmes est de nature saisonnière. Une part considérable des résultats nets et du bénéfice d'exploitation est générée au cours du quatrième trimestre. Les besoins en fonds de roulement fluctuent tout au long de l'année. Ils augmentent au milieu de l'été en prévision de la saison automnale de magasinage et augmentent considérablement avant la saison des Fêtes lorsque nous offrons un niveau de stock beaucoup plus élevé.

Nos produits d'exploitation et bénéfices trimestriels sont fortement influencés par le profil des ventes. Il s'ensuit que nos produits d'exploitation nets du quatrième trimestre représentent une part disproportionnée de notre chiffre d'affaires annuel et une grande part de nos bénéfices en raison des achats des Fêtes. Voir « Facteurs de risque — Nos produits d'exploitation nets et achats de stocks fluctuent selon les saisons, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur notre entreprise et notre situation financière. »

SYSTÈMES INFORMATIQUES

Nous continuons d'investir stratégiquement en prévision de nos plans de croissance dans des infrastructures technologiques. Nous utilisons le SAP, système de planification des ressources perfectionné, afin de soutenir les processus opérationnels et la collecte d'information dans la planification des marchandises, la gestion des stocks, la production, l'attribution des coûts, la gestion des commandes, les finances, la comptabilité et l'analyse et l'information financières. Ce système est suffisamment souple pour prendre en charge notre expansion mondiale et multicanal. Au cours de l'exercice 2013, nous avons lancé notre entreprise de cybercommerce et implanté un système de gestion des stocks de pointe et, au cours de l'exercice 2014, nous avons inauguré un centre de traitement de l'information sur place modulable. Au cours de l'exercice 2017, nous avons implanté un système d'information sur les ressources humaines qui permet une meilleure prise de décisions stratégiques sur le capital humain. Au cours de l'exercice 2018, nous avons implanté un nouveau système d'exploitation des points de vente qui améliorera notre omnicanalité et notre service à la clientèle. Au cours de l'exercice 2019, nous avons l'intention de mettre à niveau notre système de gestion des stocks dans le cadre de l'agrandissement de notre centre de distribution du Grand Vancouver afin d'accroître la flexibilité et l'extensibilité de notre chaîne d'approvisionnement et d'établir une base solide sur laquelle reposera la croissance de nos magasins et de nos ventes en ligne. Ces modernisations et autres investissements sont censés accroître notre efficacité et soutenir notre croissance.

EMPLOYÉS

Au 25 février 2018, nous comptons 2 594 employés (exception faite des employés saisonniers), dont 1 815 travaillaient dans nos magasins, 582 dans nos bureaux de soutien et 197 dans le centre de distribution dans la région du Grand Vancouver, en Colombie-Britannique.

Nous engageons des employés saisonniers pour nos magasins, notre centre de distribution et notre service à la clientèle au cours des saisons achalandées comme le temps des Fêtes, ce qui nous assure plus de souplesse dans la main-d'œuvre et nous permet de mieux gérer les périodes de pointe plus achalandées. À l'heure actuelle, nos employés ne sont pas couverts par une convention collective et nous n'avons subi aucun arrêt de travail en raison d'un conflit de travail.

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Nous estimons être propriétaires des marques de commerce importantes que nous utilisons dans la conception, la production, la commercialisation, la distribution et la vente de nos produits au Canada, aux États-Unis et dans les autres pays où nos produits sont actuellement vendus ou fabriqués ou seront censés l'être. Nos principales marques de commerce comprennent *Aritzia*, *Wilfred*, *Babaton* et *TNA*. Elles couvrent de nombreux pays et régions, y compris le Canada, les États-Unis, l'Union européenne, l'Australie, le Japon, la Chine et Hong Kong. À l'échelle mondiale, nous comptons plus de 300 marques de commerce, déposées ou en instance, et au moins 200 noms de domaine enregistrés. Nous allons continuer à déposer ou à enregistrer stratégiquement, au pays et à l'étranger, les marques de commerce et noms de domaine que nous utilisons aujourd'hui et ceux que nous créerons à l'avenir.

À l'heure actuelle, nous n'avons connaissance d'aucune poursuite en contrefaçon ni d'aucune contestation de nos droits d'utiliser nos marques au Canada ou aux États-Unis.

RESPONSABILITÉ D'ENTREPRISE

Chez Aritzia, deux valeurs sont profondément ancrées dans notre façon de travailler avec notre personnel, nos collaborateurs et nos collectivités : notre engagement à voir au respect des droits de la personne dans la conduite de nos activités et celles de nos partenaires et notre engagement à réduire notre empreinte environnementale. Ces principes nous amènent à faire preuve de coopération et de transparence dans nos relations avec nos parties prenantes pour garantir un changement durable.

Aritzia s'est dotée d'un code de conduite qui indique à nos fournisseurs ce que nous attendons d'eux tout au long de notre chaîne de valeur en application d'un plan d'évaluation de l'impact social en vertu duquel les conditions de travail à nos usines sont surveillées par des experts indépendants. Nous sommes d'avis que les usines aux bonnes conditions de travail font des partenaires commerciaux plus sains et résilients.

Nous sommes membres de la Sustainable Apparel Coalition, une initiative de l'industrie du vêtement qui nous permet de collaborer à des projets de durabilité.

Nous continuons d'appuyer les collectivités locales grâce au bénévolat, à des dons de produits et à un soutien financier, ce qui suscite la mobilisation de notre personnel et des collectivités qui nous entourent. Pour des raisons de positionnement stratégique, nous soutenons principalement les causes qui viennent en aide aux femmes et aux jeunes filles.

Pour plus de renseignements sur la manière dont nous intégrons nos valeurs à nos activités, veuillez consulter notre site Web au www.aritzia.com, sous l'onglet « Responsabilité d'entreprise ».

NOTRE SECTEUR

Nous exerçons nos activités dans le secteur vaste et croissant des vêtements pour femmes, principalement sur le marché nord-américain. Nous croyons que le secteur évolue à l'avantage d'acteurs comme nous, qui ont l'envergure nécessaire pour tirer parti de leur infrastructure et de leur capacité dans des domaines comme la constitution d'un capital de marque, les choix immobiliers, l'aménagement des magasins, la chaîne d'approvisionnement et le cybercommerce.

Le cybercommerce dans le secteur des vêtements est en forte hausse, en partie grâce à la simplicité du cybermagasinage, qui facilite la transparence dans les prix et produits, et aux médias sociaux qui continuent de gagner en popularité. La plus grande popularité du cybermagasinage dans le secteur illustre l'importance de disposer d'une marque solide et en croissance et a des répercussions sur le choix des emplacements de magasins. Nous croyons que la démarche de modération qui régit notre croissance et l'insistance que nous mettons à choisir des emplacements attrayants et à fort achalandage nous placent en bonne position dans ce contexte et nous permettent d'optimiser notre part de marché dans les deux canaux de ce marché en pleine évolution.

Nous sommes stratégiquement positionnés dans un segment du marché mondial de la mode intercalé entre la collection éclair et le luxe abordable. Nous estimons jouir d'une position avantageuse pour servir les femmes de ce segment en leur offrant des produits bien conçus, de grande qualité, à un prix abordable.

Nous croyons que le vêtement est un secteur d'envergure mondiale dans lequel des acteurs nationaux et plusieurs grands acteurs internationaux se font concurrence en Amérique du Nord. Notre positionnement sur le marché, nos principes d'exploitation rigoureux et nos investissements prudents en infrastructures et ressources nous donnent la flexibilité nécessaire pour évoluer selon les tendances du secteur du vêtement et pour poursuivre l'expansion rentable de notre entreprise.

FACTEURS DE RISQUE

Les facteurs de risque particuliers suivants peuvent avoir une incidence défavorable importante sur nous. Vous devez les étudier avant de décider d'investir dans Aritzia et les actions à droit de vote subalterne. Les risques et incertitudes décrits dans la présente notice annuelle et dans l'information qui y est intégrée par renvoi sont ceux qui nous paraissent importants à l'heure actuelle, mais ce ne sont pas les seuls auxquels nous faisons face. Si les risques suivants, ou d'autres risques et incertitudes que nous ignorons ou jugeons sans importance pour le moment, se matérialisent ou gagnent en importance, nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie pourraient être gravement touchés, ce qui se répercuterait sur le cours des actions à droit de vote subalterne. Dans toutes ces situations, le cours des actions à droit de vote subalterne pourrait baisser et les investisseurs éventuels pourraient perdre la totalité ou une partie de leur placement.

Risques liés à nos activités et à notre industrie

La conjoncture économique générale du Canada, des États-Unis et d'autres parties du monde, notamment les niveaux plus faibles des dépenses de consommation, peut nuire à la confiance des consommateurs et à leurs achats d'articles facultatifs, notamment les vêtements et accessoires de mode comme les nôtres.

Les conditions économiques comme le taux de chômage et le niveau des salaires, la disponibilité du crédit à la consommation, l'inflation, les taux d'intérêt et d'imposition, les prix du carburant et la confiance des consommateurs relativement aux conditions économiques actuelles et futures peuvent avoir un effet défavorable sur les achats d'articles facultatifs et de produits de détail spécialisés, notamment nos vêtements et accessoires. Les achats des consommateurs peuvent diminuer au cours des périodes de récession ou lorsque le chômage est élevé et le revenu disponible plus faible. Ces risques peuvent être multipliés pour les détaillants comme nous principalement axés sur la vente de marchandise de mode facultative. La volonté des consommateurs de faire des achats facultatifs peut diminuer, stagner ou décoller lentement en raison des conditions économiques internationales, nationales et régionales.

Notre performance financière est particulièrement influencée par les conditions économiques et autres conditions des régions dans lesquelles nous avons un grand nombre de magasins. Les économies canadiennes et américaines recèlent encore une incertitude et une volatilité considérables. Les ralentissements et perturbations économiques futurs pourraient avoir un effet défavorable sur l'achalandage des centres commerciaux et destinations de magasinage et sur l'aménagement de nouveaux centres commerciaux et magasins de détail et, par conséquent, avoir un effet important et défavorable sur nous-mêmes et nos plans de croissance. Il pourrait être impossible pour nous de maintenir notre dernier taux de croissance des produits d'exploitation nets si les dépenses de consommation diminuent. En outre, une dégradation des conditions économiques et les périodes de récession futures pourraient avoir des répercussions sur les autres risques auxquels se heurte notre entreprise, y compris les risques liés à la mise en œuvre de nos plans de croissance.

Le succès de notre entreprise dépend de notre aptitude à optimiser notre gamme de marchandises en prévoyant l'évolution constante de la demande, des goûts et des tendances de la mode relativement à un grand nombre de marques, gammes de produits, canaux et régions et en y répondant en temps voulu. Notre inaptitude à prévoir et répondre à ces changements pourrait avoir un effet défavorable important sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Notre marché cible de vêtements et accessoires pour femmes est assujéti à l'évolution rapide des tendances de la mode et des tendances saisonnières, ainsi que des goûts et demandes des consommateurs. Par conséquent, notre succès est tributaire de notre capacité à prévoir l'évolution des tendances de la mode et des préférences de consommation et, par ailleurs, à gérer et mettre au point continuellement notre collection de marques afin de répondre aux tendances de consommation, notamment par expansion de nos canaux de vente et de notre présence dans différentes régions.

Nous concevons de nouvelles marchandises, choisissons et achetons des matières premières, mettons au point de nouvelles marques et de nouveaux concepts de vente au détail, intégrons des marques de tiers choisies et ajustons continuellement la position de nos marques et catégories de marchandises afin de satisfaire aux demandes des consommateurs. Nous gérons également nos stocks par l'établissement des prix, la répartition et le transfert des produits dans notre réseau de magasins et nos canaux de distribution en ligne et l'approvisionnement de ces magasins et canaux et ce, afin d'optimiser notre gamme de marchandises.

Rien ne garantit que nous pourrions continuer à mettre en œuvre nos stratégies de planification des achats et des stocks régies par la demande et d'approvisionner nos magasins et nos canaux de distribution en ligne avec des assortiments de marchandises convenables. Si nos prévisions diffèrent des préférences d'achat des consommateurs, nous pourrions nous retrouver avec des matières premières ou des stocks excédentaires relativement à certaines marchandises mais être en rupture de stock ou rater des occasions relativement à d'autres marchandises. Même si, dans le passé, nous avons appliqué une stratégie de démarque rigoureuse, les excédents de stocks pourraient nous empêcher de poursuivre notre stratégie et entraîner des marges de profit brutes inférieures parce que nous serions alors obligés de procéder à des rabais et démarques supérieurs à ceux prévus afin de diminuer les niveaux de stocks. Des niveaux de stocks peu élevés peuvent avoir un effet défavorable sur notre capacité à répondre à la demande de la clientèle, ce qui peut nous faire perdre des ventes et diminuer la fidélité à nos marques. Toute incapacité prolongée à prévoir et à repérer les nouvelles tendances en matière de préférences de consommation et à y répondre pourrait avoir un effet défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Nos activités sont tributaires d'une solide image de marque, tant de la marque Aritzia que de nos collections de marques exclusives et notre incapacité à protéger et bonifier nos marques pourrait avoir un impact négatif sur nos activités.

Nous croyons que l'image et la notoriété de notre marque ont beaucoup contribué au succès de notre entreprise et qu'il est important de maintenir et d'améliorer notre image de marque et d'en accroître la notoriété sur de nouveaux marchés dans lesquels sa reconnaissance est limitée afin de conserver et d'élargir notre clientèle. Le maintien et l'amélioration de notre image de marque et l'accroissement de sa notoriété peuvent exiger des investissements de notre part dans des domaines comme la présentation des marchandises, l'agrandissement des magasins, la formation des employés, les relations publiques et le marketing, ainsi que les autres frais entraînés par l'ouverture de nouveaux magasins et l'expansion continue de notre entreprise de cybercommerce. Ces investissements peuvent être considérables et ne seront pas nécessairement couronnés de succès.

Les actes de nos fournisseurs de services et nos employés, les caractéristiques de notre marchandise (y compris celles pouvant entraîner des rappels), les activités de commercialisation et les commentaires ou évaluations négatifs peuvent avoir des répercussions sur l'image et la réputation de notre marque. L'usage et l'accès répandus des campagnes de médias sociaux et les messages ou images propagés en ligne pourraient élargir considérablement la portée et les répercussions de ces événements. Dans la mesure où les consommateurs accordent de la valeur aux informations immédiatement disponibles à propos des détaillants et de leurs produits, ils peuvent prendre des décisions fondées sur de l'information acheminée par les médias sociaux sans chercher à

en savoir davantage ni vérifier l'exactitude de l'information. Le tort causé à notre marque pourrait être immédiat et nous pourrions être privés de l'occasion de nous justifier ou de corriger le tir et rien ne garantit que nous réagirons convenablement ou en temps voulu.

L'image et la réputation de notre marque pourraient être atteintes par suite d'actes commis par des fournisseurs, des fabricants et d'autres tiers fournisseurs de services.

Les actes de nos fournisseurs, de nos fabricants et d'autres fournisseurs de services tiers ainsi que leurs pratiques commerciales peuvent avoir des répercussions négatives sur notre marque. Nous obtenons les matériaux qui composent notre marchandise principalement en Chine, où nos fournisseurs et fabricants indépendants exercent leurs activités principales, et dans d'autres marchés étrangers, notamment au Cambodge, en Inde et au Vietnam. Bien que nos fournisseurs et fabricants soient assujettis à notre code de conduite à l'intention des fournisseurs et que nous demandons régulièrement à un tiers de vérifier la conformité des usines des fabricants aux lois locales et aux normes mondiales, nous ne surveillons pas ni ne contrôlons pas par ailleurs nos fournisseurs et fabricants. Il est difficile de vérifier la conformité des fabricants indépendants du fait que l'éthique commerciale évolue continuellement, peut imposer des obligations plus contraignantes que la loi et est dictée en partie par l'évolution du droit ou par les pressions de différents groupes qui signalent les manquements à l'éthique et mobilisent l'opinion publique à ce sujet. Nous ne pouvons donc pas prévoir l'évolution des pratiques qui seront considérées comme conformes à l'éthique et nous ne pouvons pas garantir que nos directives conviendront à toutes les parties dont la vocation est de signaler les lacunes apparentes dans les pratiques de travail ou commerciales partout dans le monde. Notre incapacité ou celle de nos fournisseurs ou fabricants à maintenir nos niveaux de service à la clientèle, de qualité et d'intégrité des marchandises ou notre incapacité à respecter ou faire respecter les pratiques de travail généralement acceptées en Amérique du Nord ou dans les pays où nos fournisseurs et fabricants exercent leurs activités, ou les normes d'éthique et de responsabilité sociale dans l'exercice des activités pourraient avoir un effet défavorable sur l'image et la réputation de notre marque.

En outre, si nous ne conformons pas aux normes de transparence auxquelles s'attendent les parties qui promeuvent des pratiques commerciales éthiques, nous pourrions nous attirer de la publicité négative, et ce, même si les pratiques de travail et pratiques commerciales effectives auxquelles nous-mêmes et nos fournisseurs et fabricants adhèrent sont pour l'essentiel conformes aux attentes en matière de pratiques commerciales éthiques. Toute publicité négative à propos de notre marque ou tout dommage important causé à notre marque ou à notre réputation pourrait avoir des impacts négatifs sur nos produits d'exploitation, le moral de nos employés et la productivité et diminuer la confiance des consommateurs, ce qui pourrait nuire à notre entreprise, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

Nous avons également reçu à l'occasion et pourrions continuer de recevoir à l'avenir des marchandises non conformes à nos spécifications ou à nos normes de contrôle de la qualité. Nous avons aussi reçu et pourrions continuer de recevoir à l'avenir des marchandises qui sont conformes à nos spécifications mais qui sont quand même inacceptables par nous, ou encore des produits qui sont inacceptables pour certaines clientes ou d'autres membres du public. En pareilles circonstances, à moins que nous puissions obtenir des produits de rechange à temps, nous risquons de subir un manque à gagner en raison de notre incapacité à vendre la marchandise et des frais d'expédition et d'administration qu'il nous en coûte. En outre, si nos clientes ou les membres du public se rendent compte que notre marchandise est inacceptable seulement après qu'ils l'ont vue ou achetée, ils pourraient se faire une idée défavorable de notre marchandise et nous pourrions être obligés de rappeler des marchandises, ce qui pourrait nuire à nos résultats d'exploitation, à notre réputation et à notre marque.

Les fluctuations de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain et à d'autres monnaies peuvent avoir une incidence sur nos résultats financiers et opérationnels et nuire à la comparaison de nos résultats d'une période financière à l'autre.

Nous sommes exposés aux risques du marché attribuables aux fluctuations du taux de change, principalement aux fluctuations de valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain. Les fluctuations du taux de change pourraient avoir un effet défavorable sur nos résultats d'exploitation et nos résultats financiers.

La majeure partie de nos produits d'exploitation est générée en dollars canadiens tandis que la majeure partie des coûts de nos produits est payée en dollars américains, ce qui pourrait avoir une incidence sur le coût de nos produits vendus à la suite de fluctuations de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain. Nous prévoyons continuer de réaliser la majeure partie de nos produits d'exploitation en dollars canadiens et payer la majeure partie des coûts des produits vendus et de nos charges d'exploitation en dollars américains, de sorte que les variations du cours du change entre le dollar canadien et le dollar américain pourraient avoir une forte incidence, éventuellement défavorable, sur nos résultats d'exploitation.

Nous avons recours aux contrats de change à terme pour atténuer les risques découlant de la vente au Canada de marchandises achetées en dollars américains, mais rien ne garantit que cette stratégie réussira. La couverture du risque de change comporte un risque d'illiquidité, de sorte que dans la mesure où le dollar américain se déprécie ou s'apprécie par rapport au dollar canadien (selon la direction de la couverture), le recours à des couvertures pourrait causer des pertes plus importantes que si aucune couverture n'avait été utilisée. En outre, les ententes de couverture peuvent avoir pour effet de limiter ou de réduire notre rendement total si les attentes de la direction en ce qui concerne les événements futurs ou la situation du marché à l'avenir se révèlent inexactes, auquel cas les coûts occasionnés par les stratégies de couverture peuvent dépasser leurs avantages.

Nos états financiers sont présentés en conformité avec les IFRS et nous déclarons et continuerons de déclarer nos résultats en dollars canadiens. Toute fluctuation de valeur du dollar américain par rapport au dollar canadien au cours d'une période d'information financière donnée entraînera une perte ou un gain de change à la conversion du chiffre des produits d'exploitation et des coûts libellés en dollars américains. Par conséquent, nos bénéfices déclarés pourraient fluctuer considérablement en raison des gains ou des pertes de change et ils pourraient ne pas être comparables d'une période à l'autre.

La perte de membres de notre équipe de direction ou d'autres membres du personnel clé ou l'impossibilité d'attirer de nouveaux équipiers qui possèdent une connaissance spécialisée du marché et des compétences techniques pourrait nous rendre moins concurrentiels et moins aptes à gérer nos activités efficacement.

Notre équipe de direction se compose d'un groupe clé de hauts dirigeants. Comme le groupe de hauts dirigeants est assez petit, la perte des connaissances techniques, de l'expérience de gestion et de la connaissance de nos activités que possèdent un ou plusieurs des membres de notre équipe, pourrait entraîner un détournement des ressources de gestion, puisque les membres restants de la direction devront effectuer les tâches des hauts dirigeants sortants et consacrer le temps habituellement réservé à la gestion de notre entreprise à la recherche, à l'embauche et à la formation de nouveaux membres de la direction. Nous n'avons pas souscrit de police d'assurance vie des dirigeants d'entreprise.

La perte de l'ensemble ou d'une partie de notre équipe de gestion ou du personnel clé, notamment nos designers et gestionnaires des secteurs fonctionnels clés, pourrait avoir un effet négatif sur notre aptitude à concevoir et à poursuivre notre stratégie de croissance, ce qui entraînera un effet défavorable sur nos activités et notre situation financière. Tout départ d'un membre du personnel clé pourrait également être considéré d'un mauvais œil par nos investisseurs et analystes et causer une diminution du cours de nos actions à droit de vote subalterne.

En outre, le marché où se recrutent les collaborateurs clés dans notre secteur est extrêmement concurrentiel et n'est pas concentré à Vancouver, en Colombie-Britannique, où est situé notre bureau de soutien. Par conséquent, nous pourrions être incapables d'attirer et de conserver du personnel clé ayant les compétences et l'expérience nécessaires pour gérer notre entreprise et poursuivre notre stratégie de croissance.

La détérioration ou la modification des liens que nous avons tissés avec nos fournisseurs et fabricants ou la survenance d'une situation qui leur porte préjudice ou qui cause une interruption de leurs activités pourraient nuire à notre capacité d'obtenir de la marchandise en temps voulu à des prix concurrentiels.

Nos fournisseurs et fabricants sont touchés, entre autres, par les augmentations du coût de la main-d'œuvre et du carburant, la disponibilité de la main-d'œuvre, les conflits et interruptions de travail, l'évolution de la

réglementation, l'instabilité politique ou économique, les catastrophes naturelles, les restrictions au commerce, les droits de douane, les taux de change, la capacité de transport et les coûts, ainsi que par d'autres facteurs liés au commerce extérieur. Ces facteurs sont indépendants de notre volonté, peuvent avoir un effet défavorable sur nos fournisseurs ou nos fabricants ou perturber leurs entreprises et, par là même, avoir un impact sur notre capacité à nous approvisionner en matières premières et produits finis et à faire fabriquer notre marchandise à des conditions acceptables.

La plus grande partie de nos vêtements est actuellement confectionnée pour nous à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Le Canada, les États-Unis et les pays où nos produits sont fabriqués ou vendus ont imposé et peuvent imposer des quotas, des droits, des tarifs ou d'autres restrictions ou règlements supplémentaires, ou peuvent ajuster défavorablement les quotas, les droits ou les tarifs en vigueur. Les restrictions au commerce, y compris les tarifs, les quotas, les embargos, les sanctions, les mesures de protection et les restrictions douanières, pourraient augmenter le coût ou réduire la disponibilité des produits ou nous forcer à modifier notre chaîne d'approvisionnement ou nos autres pratiques commerciales actuelles, ce qui pourrait nuire à nos activités, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

Nous avons tissé des liens avec un grand nombre de fournisseurs et de fabricants qui, croyons-nous, nous procurent un avantage concurrentiel. Nous ne sommes pas propriétaire ni exploitant d'installations de fabrication. Nous nous approvisionnons plutôt en tissus et autres produits finis auprès de fournisseurs tiers et nous faisons fabriquer la majeure partie de notre marchandise par d'autres. Nous n'avons pas conclu de contrats à long terme avec nos fournisseurs et fabricants et nous exerçons généralement nos activités sans garantie contractuelle d'approvisionnement ou de prix constants. Nos fournisseurs ou fabricants peuvent interrompre leurs relations avec nous ou cesser de nous fournir des matériaux, de la marchandise ou des services satisfaisants pour de nombreuses raisons.

Notre mode d'approvisionnement nous procure actuellement des avantages qui pourraient être compromis si nos fournisseurs ou fabricants :

- cessent de faire affaire avec nous et que nous sommes dans l'incapacité de les remplacer;
- augmentent les prix qu'ils exigent de nous;
- nous demandent de payer plus tôt ou à l'avance, notamment parce que leurs propres créanciers l'exigent;
- vendent de la marchandise concurrente à des prix similaires ou à de meilleurs prix à nos concurrents, dont un grand nombre achètent déjà en plus gros volumes que nous et dans certains cas à des prix inférieurs;
- rallongent leurs délais de production.

Rien ne garantit que nous serons en mesure d'obtenir la marchandise souhaitée ou de l'obtenir en quantités suffisantes à des conditions acceptables à l'avenir, particulièrement si nous avons besoin de stocks bien plus élevés pour réagir à la croissance de notre entreprise. Nous pourrions avoir besoin de nouer des liens avec de nouveaux fournisseurs et fabricants à mesure que nos fournisseurs et fabricants actuels deviennent incapables de nous fournir nos produits en quantités voulues, sans être capables d'obtenir les mêmes conditions auprès de nouveaux fournisseurs et fabricants. L'impossibilité d'obtenir la marchandise souhaitée en quantités suffisantes, à des prix acceptables et dans des délais de livraison convenables en raison de la perte d'un ou de plusieurs fournisseurs ou fabricants clés ou d'une dégradation ou modification de nos liens avec eux ou encore en raison d'une situation qui leur porte préjudice pourrait avoir un effet défavorable sur notre entreprise et nos résultats d'exploitation.

Le secteur dans lequel nous exerçons nos activités est extrêmement concurrentiel et la taille et les ressources de certains de nos concurrents pourraient leur permettre d'être plus efficaces que nous, ce qui pourrait avoir un impact défavorable sur notre croissance et notre part de marché.

Nous subissons une concurrence intense dans le secteur de l'habillement. Nous cherchons à obtenir la faveur des consommateurs au moyen d'une combinaison de facteurs, notamment l'emplacement des magasins, l'expérience en ligne, le choix, le style, la qualité, le prix et la disponibilité de la marchandise, le niveau du service à la clientèle et la reconnaissance de la marque. Nous faisons concurrence à un groupe diversifié de détaillants de vêtements spécialisés, de grands magasins, de détaillants de collections éclair, de détaillants d'articles de sport et d'autres fabricants et détaillants de vêtements de marque, y compris des fabricants et distributeurs en ligne. Notre croissance dans des marchés desservis par nos concurrents et l'entrée de nouveaux concurrents ou la croissance de nos concurrents existants dans nos marchés pourraient avoir un effet défavorable sur notre entreprise.

Bon nombre de nos concurrents actuels et éventuels peuvent être plus gros que nous, être plus connus, avoir une présence en ligne plus grande et disposer de ressources financières et marketing supérieures. Ces concurrents pourraient être en mesure de consacrer davantage de ressources à la commercialisation et à la vente de leurs produits, de mieux faire reconnaître leurs marques, de pratiquer des prix plus concurrentiels ou d'avoir des méthodes de distribution plus efficaces. Nous pourrions perdre notre part de marché, ce qui pourrait réduire nos revenus et avoir un effet défavorable sur nos résultats d'exploitation. Bon nombre de nos concurrents utilisent également des supports publicitaires et marketing et des canaux de distribution plus vastes, que nous n'utilisons pas en règle générale, notamment la publicité en ligne, le publipostage, les journaux, les magazines, les panneaux d'affichage, la télévision et la radio, ce qui peut rendre leurs marques plus connues que les nôtres.

Nous ne possédons pas de droits exclusifs sur certains des éléments qui font vivre l'expérience de nos magasins à nos clientes et qui composent nos gammes de marchandises. En outre, une quantité limitée de nos marchandises nous est fournie par des tiers sur une base non exclusive. Nos concurrents pourraient chercher à imiter certains aspects de notre stratégie commerciale, de l'expérience vécue dans nos magasins ou de nos gammes de marchandises, ce qui pourrait réduire notre avantage concurrentiel. Par conséquent, nos concurrents actuels et futurs, particulièrement ceux qui disposent de capacités de cybercommerce et de ressources financières et marketing supérieures, pourraient être en mesure de copier ou d'améliorer une partie ou l'ensemble des éléments composant l'expérience dans nos magasins ou en ligne, ou nos gammes de marchandises qui nous rendent uniques. Si nos concurrents y arrivaient, notre position concurrentielle et notre entreprise pourraient en souffrir. Il n'existe aucune garantie que nous réussirons à affronter la concurrence à l'avenir.

Nous allons avoir besoin de capitaux considérables pour financer notre entreprise en expansion, capitaux qui pourraient nous être refusés ou ne pas nous être fournis à des conditions satisfaisantes. Nous prévoyons utiliser les flux de trésorerie d'exploitation afin de financer nos activités et mener à bien nos stratégies de croissance. Si nous ne pouvons pas conserver des niveaux suffisants de flux de trésorerie, nous pourrions ne pas réussir à atteindre nos prévisions de croissance ou avoir besoin de financement supplémentaire, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur notre santé financière et nous obliger à accepter des restrictions qui limiteront nos activités et causeront de la dilution pour nos actionnaires existants.

Nous prévoyons poursuivre notre croissance et notre expansion, notamment celle de notre entreprise de cybercommerce, élargir notre réseau de magasins, augmenter le nombre de centres de distribution et de canaux de distribution et mettre à niveau nos systèmes de technologie de l'information et d'autres infrastructures à mesure que les occasions se présentent. Les plans de croissance de notre réseau de magasins et de notre entreprise de cybercommerce peuvent échouer, peuvent dépendre de notre capacité à réussir à nous associer à des fournisseurs de services tiers, et leur mise en œuvre pourrait ne pas entraîner les augmentations de produits d'exploitation nets prévues même si nos coûts augmentent par ailleurs. Afin d'appuyer l'expansion de notre entreprise et de mettre en œuvre nos stratégies de croissance, nous allons avoir besoin d'importants capitaux.

Nous dépendons essentiellement des flux de trésorerie d'exploitation et de nos facilités de crédit (au sens donné à ce terme ci-après) pour financer nos plans d'affaires et de croissance. Si notre entreprise ne génère pas

suffisamment de flux de trésorerie d'exploitation pour financer ses activités et que nous ne pouvons pas par ailleurs prélever de fonds suffisants sur nos facilités de crédit, nous aurons besoin de financement supplémentaire par emprunt ou par capitaux propres. Si ce financement ne nous est pas fourni du tout ou nous est fourni à des conditions insatisfaisantes, notre capacité à exploiter et agrandir notre entreprise ou à réagir aux pressions concurrentielles pourrait être compromise et nous pourrions avoir besoin de reporter, limiter ou supprimer nos plans ou opérations d'expansion ou d'autres éléments de nos stratégies de croissance.

Un financement par capitaux propres impliquant l'émission d'actions à droit de vote subalterne supplémentaires pourrait avoir un effet dilutif sur les participations des actionnaires. Nous sommes autorisés à émettre un nombre illimité d'actions à droit de vote subalterne. Nous pouvons, à notre gré, sous réserve des lois et règlements de la TSX applicables, émettre des actions à droit de vote subalterne supplémentaires (y compris aux termes de régimes de rémunération fondés sur des titres de capitaux propres), ce qui pourrait diluer les participations des actionnaires en conséquence.

Notre aptitude à gérer nos activités à notre taille actuelle et à continuer à réussir nos stratégies de croissance est assujettie à de nombreux risques et incertitudes. Tout échec à cet égard pourrait avoir un impact négatif sur le cours de nos actions à droit de vote subalterne.

Le succès de nos stratégies de croissance est tributaire, entre autres, de notre aptitude à agrandir notre réseau de magasins (particulièrement aux États-Unis), à agrandir et à repositionner des magasins existants en temps voulu et de manière rentable, à faire croître notre entreprise de cybercommerce, à stimuler la croissance des produits d'exploitation par l'innovation dans nos marques et nos produits, à tirer parti de nos avantages concurrentiels et à augmenter la notoriété de notre marque dans le monde. Notre succès dépend aussi d'autres facteurs indépendants de notre volonté, comme la conjoncture économique et la confiance des consommateurs dans la situation économique à venir. Si nous ne réalisons pas une ou plusieurs de ces initiatives ou ne récoltons pas pleinement les avantages attendus de ces initiatives, nos résultats d'exploitation et notre aptitude à demeurer concurrentiels pourraient être compromis et le cours de nos actions à droit de vote subalterne pourrait diminuer. Les résultats que nous avons obtenus jusqu'à présent ne sont pas indicatifs de nos résultats futurs et rien ne garantit que ces initiatives entraîneront une augmentation des produits d'exploitation ou amélioreront nos marges d'exploitation même si nous réussissons à réaliser nos stratégies de croissance.

Même si notre entreprise a crû considérablement depuis sa création, la croissance s'est produite surtout avant 2007. À mesure que nous avançons, nous nous attendons à ce que notre croissance soulève de nouvelles difficultés auxquelles nous n'avons pas eu à faire face auparavant. Entre autres, cette croissance pourrait soumettre notre infrastructure existante à des contraintes, notamment nos installations de distribution, nos systèmes de technologie de l'information, la capacité de notre centre de données, nos contrôles financiers, nos besoins immobiliers et nos employés, et rendre nos dépenses plus difficiles à prévoir. Notre centre de données à la fine pointe de la technologie, construit en 2013, a été conçu pour accueillir nos données pendant 10 ans, après quoi il devra être mis à niveau en fonction de notre croissance. L'établissement de notre budget deviendra plus complexe et nous pourrions également imposer des contraintes supplémentaires à nos fournisseurs et fabricants à mesure qu'augmentera vraisemblablement notre volume de commandes de marchandises. Nos plans de croissance pourraient solliciter davantage notre infrastructure et notre équipe de direction, faisant en sorte que nous exploiterons notre entreprise moins efficacement, ce qui pourrait diminuer notre rendement. Les contraintes que la croissance pourrait imposer sur nos ressources existantes seront susceptibles d'entraîner une augmentation des délais de livraison. Par ailleurs, nous pourrions éprouver plus de difficultés à réagir rapidement à l'évolution des tendances, des préférences de consommation et à d'autres facteurs en raison de notre croissance. Toutes ces difficultés pourraient entraîner du surstockage ou une insuffisance des stocks, des démarques plus importantes, la perte de parts de marché et la diminution des produits d'exploitation. Nous ne pouvons pas prévoir toutes les exigences que notre expansion fera peser sur notre entreprise, mais si nous n'arrivons pas à les satisfaire convenablement, nous pourrions en subir les effets défavorables.

En outre, nous croyons que notre succès est en grande partie attribuable à notre culture d'entreprise, qui, croyons-nous, favorise l'innovation, le travail d'équipe, la passion pour nos marques et nos designs et la

personnalisation du service à la clientèle. À mesure que nous poursuivons notre croissance, nous devons intégrer, former et motiver efficacement un nombre croissant de nouveaux employés. Par conséquent, nous pourrions trouver difficile de préserver notre culture d'entreprise, ce qui pourrait limiter notre capacité à innover et à gérer efficacement notre entreprise. L'impossibilité de préserver notre culture pourrait également avoir un effet négatif sur notre capacité à retenir et à recruter du personnel, à soutenir notre niveau de rendement actuel ou à mettre en œuvre nos stratégies de croissance.

Nous sommes exposés aux risques liés à la location d'espace de magasins. Nous sommes parties à un certain nombre de baux à long terme non annulables assortis de loyers considérables. Notre incapacité à effectuer ces paiements à l'échéance ou de prolonger, renouveler ou poursuivre la location d'espaces clés pourrait nuire à notre entreprise, notre rentabilité et nos résultats d'exploitation.

Nous ne sommes propriétaires d'aucun bien immobilier. Nous louons plutôt tous les locaux où se trouvent nos magasins, nos bureaux de soutien et notre installation de distribution de la région du Grand Vancouver, en Colombie-Britannique. Par conséquent, nous sommes assujettis à tous les risques liés à la location, à l'occupation et aux améliorations locatives, y compris les changements démographiques et concurrentiels défavorables qui rendent un emplacement moins intéressant, les changements dans la disponibilité d'espaces locatifs pour nos magasins et les conditions contractuelles de location, les risques de crédit découlant des indemnités d'amélioration locative des propriétaires ainsi que la responsabilité environnementale ou les poursuites en responsabilité pour lésions corporelles.

Le succès d'un magasin dépend essentiellement de son emplacement. Rien ne garantit que les emplacements actuels de nos magasins continueront d'être intéressants à l'avenir ou que nous pourrions obtenir de nouveaux emplacements intéressants à l'avenir à des conditions favorables. Les conditions économiques et sociales dans une région donnée, la concurrence d'autres détaillants qui vendent des marchandises similaires à proximité, les changements touchant les autres locataires qui rendent les emplacements de nos magasins moins attrayants, les changements de styles de vie des consommateurs dans un marché donné et la fermeture ou le déclin d'autres entreprises situées près de nos magasins pourraient avoir un effet défavorable sur l'emplacement de nos magasins, la conversion de la clientèle et les ventes. L'évolution des quartiers situés autour de nos magasins pourrait entraîner des diminutions d'affluence ou par ailleurs rendre les emplacements inintéressants, si bien que nos produits d'exploitation pourraient être inférieurs à nos prévisions. Notre incapacité à obtenir les emplacements souhaités à des prix raisonnables pourrait alourdir notre structure de coûts et nuire à nos produits d'exploitation.

Nos magasins existants sont loués pour un bail en général de dix ans. Certains de nos contrats de location comportent des options de renouvellement supplémentaires. Toutefois, rien ne garantit que nous serons en mesure de prolonger, renouveler ou continuer un bail dans les emplacements de magasins existants ou de trouver des emplacements de rechange convenables. Outre les paiements locatifs minimums fixes, la plupart des baux de nos magasins prévoient des paiements supplémentaires en proportion des produits d'exploitation s'ils dépassent les niveaux stipulés, le paiement des frais d'entretien des parties communes, ainsi que la souscription d'une assurance immobilière, le paiement de taxes foncières et d'autres frais. La plupart de nos contrats de location prévoient des indexations de loyer au cours de la durée initiale du bail et de ses prolongations. L'augmentation de nos frais de location déjà considérables et la difficulté à trouver de nouveaux emplacements de magasins viables économiquement pourraient avoir des conséquences négatives importantes, dont les suivantes :

- affectation d'une plus grande partie de nos liquidités disponibles au paiement de nos obligations de location, ce qui diminuera l'encaisse disponible à d'autres fins et notre rentabilité;
- augmentation de notre vulnérabilité aux conditions économiques et sectorielles défavorables;
- limite à notre aptitude à planifier nos activités ou à réagir aux changements auxquels sont soumis notre entreprise ou notre secteur d'activité.

Nous sommes tributaires des flux de trésorerie d'exploitation pour payer nos frais de location et combler nos besoins de liquidités. Si notre entreprise ne génère pas suffisamment de flux de trésorerie d'exploitation pour financer ces frais et que des fonds suffisants ne sont pas par ailleurs à notre disposition, nous pourrions être incapables de payer nos frais de location, de faire croître notre entreprise, de faire face à la concurrence ou de financer nos autres besoins en liquidités et capitaux, ce qui pourrait nuire à notre entreprise. Les emplacements supplémentaires que nous louons pourraient être assujettis à des baux à long terme non annulables si nous sommes incapables de négocier des termes plus courts. Si un magasin actuel ou futur n'est pas rentable et que nous décidons de le fermer, nous pourrions quand même être tenus de respecter nos engagements contractuels, par exemple être tenus de payer le loyer de base pour la durée restante du bail. En outre, notre incapacité à conclure de nouveaux baux ou à renouveler les baux existants à des conditions acceptables pourrait avoir un effet défavorable sur nos résultats d'exploitation et notre rentabilité.

Nos stratégies de croissance sont en partie tributaires de notre aptitude à ouvrir et exploiter de nouveaux magasins avec succès, principalement aux États-Unis, en temps voulu et de façon rentable.

Une partie de notre stratégie de croissance consiste à continuer d'ouvrir et d'exploiter avec succès de nouveaux magasins, principalement aux États-Unis. Nos premières initiatives d'expansion aux États-Unis ont été marquées par une plus faible notoriété de notre marque et des coûts d'exploitation supérieurs en raison de la masse salariale et des frais de location plus élevés. Notre aptitude à ouvrir et exploiter de nouveaux magasins avec succès est tributaire de nombreux facteurs dont certains sont indépendants de notre volonté, par exemple :

- augmenter la notoriété de la marque;
- trouver des emplacements intéressants pour nos magasins, principalement dans des centres commerciaux, des lieux prisés et sur de grandes artères commerciales, ce qui peut être difficile et coûteux, particulièrement dans un marché immobilier en reprise;
- négocier des conditions de location acceptables, y compris des allocations d'aménagement incitatives favorables de la part des bailleurs;
- maintenir les coûts d'aménagement à des niveaux raisonnables conformément au modèle économique appliqué à nos magasins, y compris en obtenant les allocations d'aménagement incitatives attendues en compensation partielle de nos frais de construction et en limitant les coûts de construction à des niveaux raisonnables;
- concevoir de la marchandise supplémentaire, s'approvisionner en matériaux nécessaires à sa fabrication et la distribuer;
- recruter, former et conserver une main-d'œuvre croissante de directrices de magasin, d'associées aux ventes et d'autres membres du personnel, y compris le personnel de gestion clé;
- intégrer de nouveaux magasins dans notre structure de contrôle et nos activités existantes, y compris nos systèmes de technologie de l'information;
- accroître efficacement la portée de nos facilités de distribution afin de répondre aux besoins de notre réseau de magasins en croissance;
- satisfaire les préférences d'achat et autres préférences de nos clientes dans de nouvelles régions et de nouveaux marchés;
- surmonter les problèmes de concurrence, de marchandisage, de commercialisation et de distribution entraînés par l'expansion dans de nouvelles régions et de nouveaux marchés.

L'ouverture de nouveaux magasins dans nos marchés actuels pourrait provoquer une réduction des produits d'exploitation nets de nos magasins existants.

Les magasins ouverts récemment pourraient ne pas être aussi bien reçus que nos magasins existants ni générer des produits d'exploitation nets ou des niveaux de rentabilité comparables à ceux de nos magasins

existants dans les délais prévus. Si les produits d'exploitation nets ou la rentabilité de nos magasins n'atteignent pas ou ne conservent pas des niveaux acceptables, la fermeture ou le déménagement de magasins pourraient nous coûter cher et nuire à nos activités. En outre, nos plans d'expansion actuels ne sont que des estimations, si bien que le nombre réel de magasins que nous ouvrirons, le calendrier d'ouverture et le nombre réel d'emplacements qui conviennent à nos nouveaux magasins pourraient différer considérablement des estimations. Si nous n'arrivons pas à ouvrir ou à exploiter de nouveaux magasins et à mettre en œuvre nos plans de croissance, le cours de nos actions à droit de vote subalterne pourrait diminuer.

Notre faible expérience d'exploitation et la moins grande notoriété de notre marque sur les marchés étrangers pourraient freiner notre expansion, nous exposer à des risques supplémentaires et nuire à notre entreprise et à notre croissance.

Notre croissance future à long terme est en partie tributaire de nos initiatives d'expansion à l'étranger. Nos activités actuelles se déroulent principalement au Canada. Nous avons actuellement 22 magasins aux États-Unis mais aucun magasin à l'étranger. Par conséquent, notre clientèle et notre expérience d'exploitation hors du Canada, plus particulièrement hors de l'Amérique du Nord, sont limitées. Considérant notre expérience limitée de la réglementation et des marchés à l'étranger, nous ne pouvons pas garantir que nous réussirons à pénétrer un marché étranger ou à y exercer nos activités. Nous nous attendons à ce que nos initiatives d'expansion futures à l'étranger soient jalonnées de nombreux obstacles auxquels nous ne nous heurtons pas en Amérique du Nord, notamment les différences culturelles et linguistiques, les différences de réglementation, les différences dans les usages du marché et la difficulté de suivre l'évolution du marché, du commerce, des techniques et des préférences de la clientèle à l'étranger. Notre expansion dans de nouveaux marchés pourrait aussi être limitée par le peu de notoriété de notre marque. Notre incapacité à développer de nouveaux marchés hors de l'Amérique du Nord (par cybercommerce ou autrement) pourrait nuire à notre entreprise et à nos résultats d'exploitation.

Rien ne garantit que nous réussirons à gérer et faire croître notre entreprise de cybercommerce comme prévu. Un échec sur ce plan pourrait avoir un impact négatif sur le prix de nos actions à droit de vote subalterne.

La facilité d'utilisation de notre plateforme de magasinage en ligne et l'expérience client qu'elle procure sont essentielles au succès et à la croissance de notre entreprise de cybercommerce. Beaucoup de nos concurrents ont déjà des entreprises de cybercommerce qui sont généralement plus grandes et mieux développées que les nôtres. En outre, le cybercommerce est un canal à évolution rapide et beaucoup de nos concurrents mettent continuellement à niveau leur entreprise de cybercommerce afin de suivre l'évolution des préférences du consommateur. Une panne prolongée de notre système de cybercommerce ou notre incapacité à proposer un service en ligne attirant, efficace, fiable et convivial qui offre un large assortiment de marchandises et des options de livraison rapide toujours conforme aux attentes de la clientèle pourrait nous placer en position concurrentielle désavantageuse, nous faire perdre des produits d'exploitation ou nuire à notre réputation auprès des clients et avoir une incidence défavorable importante sur nos activités et nos résultats d'exploitation.

De plus, l'industrie du détail évolue rapidement en raison de l'influence du numérique sur l'expérience de magasinage et de l'émergence de technologies de rupture, comme le paiement avec un appareil numérique, les drones, les voitures sans conducteur et les robots. Notre incapacité à adapter notre entreprise à ces changements en temps opportun pourrait avoir une incidence négative sur nos activités ou sur notre rendement financier.

La croissance de notre entreprise de cybercommerce dépend également de notre aptitude à gérer les coûts, les difficultés et les pressions concurrentielles suscitées par les expéditions à l'étranger, en particulier la gestion et la distribution des stocks. Le détournement des produits d'exploitation provenant de nos magasins, la difficulté de recréer en ligne l'expérience vécue en magasin, notre association fructueuse à des fournisseurs de services tiers, y compris des canaux de distribution en ligne, et la responsabilité du contenu en ligne font également partie des risques particuliers liés à notre entreprise de cybercommerce. Notre incapacité à faire croître ou à actualiser notre entreprise de cybercommerce au même rythme que nos concurrents, à lancer et gérer un service d'expédition internationale et à prévenir les risques liés au cybercommerce pourrait avoir des répercussions négatives sur nos résultats financiers et la croissance de notre entreprise de cybercommerce, ce qui pourrait se répercuter sur le cours de nos actions à droit de vote subalterne.

Une panne ou une grave atteinte à la sécurité de nos systèmes informatiques ou de notre entreprise de cybercommerce pourrait lourdement affecter notre entreprise et occasionner une diminution des produits d'exploitation, des perspectives de croissance et une atteinte à notre réputation.

Nous dépendons énormément de nos systèmes informatiques pour gérer notre entreprise, y compris nos clients, nos employés, nos produits, nos stocks, notre chaîne d'approvisionnement et nos données financières, et pour inscrire et traiter les opérations et gérer la paie. Même si nos systèmes sont conçus pour fonctionner sans interruption, nous avons déjà connu et pourrions connaître à l'avenir des interruptions de nos systèmes informatiques. Si nos systèmes informatiques ne fonctionnent pas efficacement, ne suivent pas le rythme des besoins croissants de capacité, ne se laissent pas mettre à niveau ou remplacer en douceur ou n'intègrent pas de nouveaux systèmes facilement, notre entreprise pourrait en souffrir. En outre, nos systèmes informatiques peuvent subir des dommages ou des interruptions causés par des pannes de courant, d'ordinateur ou de télécommunication, par des virus informatiques, des cyberattaques, des attaques par saturation, des atteintes à la sécurité, des catastrophes comme des incendies, inondations, tremblements de terre, tornades, ouragans, actes de guerre ou de terrorisme ou des erreurs de nos employés. Si nos systèmes informatiques sont endommagés ou cessent de fonctionner convenablement, nous pourrions être obligés d'investir de fortes sommes pour les réparer ou les remplacer. De plus, nous pourrions aussi subir une perte de données sensibles, une violation de l'intégrité ou de la confidentialité des données ou des renseignements, notamment ceux sur notre clientèle et notre personnel conservés dans nos systèmes ou nos réseaux, une interruption de la connexion avec les systèmes ou les réseaux de tiers auxquels nous sommes reliés et des retards dans nos activités. Nous dépendons également de fournisseurs de services informatiques tiers, ce qui nous expose aux risques qu'ils décident de cesser leurs activités, de changer leurs modèles d'affaires, de réduire leurs fonctionnalités ou qu'ils subissent une cyberattaque ou une panne de système. Le manque de renseignements pertinents et fiables permettant à la direction de gérer efficacement nos activités pourrait nous empêcher d'obtenir des résultats optimaux. Une grave perte de renseignements ou l'incapacité d'obtenir des renseignements fiables pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités et nos résultats d'exploitation. La perturbation de notre entreprise de cybercommerce pourrait diminuer nos produits d'exploitation en ligne, augmenter nos coûts, diminuer nos perspectives de croissance, nous exposer à des litiges, occasionner une baisse de confiance des clients et causer des dommages à notre marque et toute grave interruption de nos systèmes informatiques pourrait avoir un effet défavorable sur notre entreprise ou nos résultats d'exploitation et notre réputation.

Les risques liés à la sécurité informatique ont augmenté au cours des dernières années en raison de la prolifération des nouvelles technologies et de la sophistication croissante des auteurs de cyberattaques. Les cyberincidents peuvent résulter d'attaques délibérées ou d'événements imprévisibles. Des programmeurs et des pirates informatiques chevronnés, voire même des usagers internes, pourraient arriver à pénétrer notre réseau ou à créer des perturbations ou des pannes qui affectent notre réseau ou celui de nos prestataires de service. Nous recueillons, traitons, conservons et utilisons des renseignements personnels sensibles sur nos clients et nos employés, y compris des renseignements permettant de les identifier, et nous avons recours à des tiers pour exploiter notre site de cybercommerce et les divers sites Web et médias sociaux que nous utilisons, à des fins de mise en marché et d'embauche. Toute divulgation non autorisée ou tentative de divulgation de renseignements personnels sur nos employés, nos clients ou les visiteurs du site Web, ou même la crainte d'une telle divulgation, pourrait nuire à notre réputation et à notre crédibilité, réduire nos produits d'exploitation tirés du cybercommerce, nuire à notre capacité d'attirer les visiteurs sur le site Web, réduire notre capacité d'attirer et de conserver des clients et donner lieu à des poursuites contre nous ou à l'imposition de fortes amendes ou pénalités, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur notre entreprise et notre croissance. En outre, une panne de système ou une atteinte aux données pourrait nous coûter cher et perturber gravement nos activités.

Un nombre croissant de sites Web, y compris ceux de certaines entreprises et institutions bien connues, ont récemment signalé des atteintes à la sécurité de leurs données, dont certaines étaient des attaques complexes et hautement ciblées sur des parties de leurs sites. Étant donné que les techniques utilisées pour obtenir un accès non autorisé, désactiver ou ralentir le service ou saboter les systèmes évoluent rapidement et ne sont souvent pas reconnues avant d'être lancées contre une cible, nous pourrions être incapables de les prévoir ou de nous protéger convenablement. En outre, le matériel, les logiciels d'exploitation et les applications complexes que nous

achetons ou que nous sommes autorisés par licence à utiliser peuvent contenir des défauts de conception ou de fabrication, notamment des bogues et d'autres problèmes qui pourraient nuire inopinément à la sécurité et à l'exploitation des systèmes. Les coûts occasionnés par l'élimination ou la prévention des problèmes de sécurité, des virus et des bogues pourraient être élevés. La recherche de solution à ces pourrait entraîner des interruptions, des retards ou la cessation de service, ce qui pourrait nuire à nos fonctions de ventes, de distribution ou à d'autres fonctions cruciales.

Les atteintes à la sécurité des données, notamment celles subies par des entreprises bien connues, ont défrayé la chronique et ont été à la source de nouvelles lois et propositions législatives étrangères, fédérales et provinciales tendant à protéger les renseignements personnels. Les émetteurs de cartes de crédit ont aussi obligé les marchands à accroître la protection des données. En outre, les lois de nombreuses autorités législatives sur la protection des renseignements personnels et la sécurité des données nous obligent à notifier les consommateurs ou les employés si leurs renseignements personnels sont compromis, entre autres situations. La polarisation gouvernementale sur la sécurité des données pourrait entraîner de nouvelles interventions législatives et l'insistance sur la sécurité de l'information pourrait faire en sorte qu'on nous oblige à accroître la sécurité des données ou à restreindre la cueillette et l'usage d'information sur nos clientes et nos employés. Par conséquent, nous pourrions être tenus de modifier nos systèmes et pratiques en vue d'augmenter la sécurité des données, ce qui pourrait accroître nos frais et compliquer nos opérations. Toute atteinte à la sécurité des données sur la clientèle ou nos employés en notre possession, la perte accidentelle de ces données ou leur vol pourraient entraîner la violation des lois sur la protection des renseignements personnels et d'autres lois, nous faire encourir une responsabilité juridique et financière et occasionner des dommages à notre réputation, ce qui pourrait avoir un impact défavorable sur notre entreprise, nos résultats d'exploitation et le prix de nos actions à droit de vote subalterne.

Beaucoup de nos fonctions d'entreprise sont centralisées dans notre bureau de soutien. Toute perturbation de nos activités à ce bureau pourrait avoir un effet défavorable sur notre entreprise.

Notre bureau de soutien est situé à Vancouver, en Colombie-Britannique. Nous avons centralisé un grand nombre de fonctions d'entreprise à cet endroit, notamment la production et le design des magasins, le service à la clientèle, la commercialisation et la gestion des magasins. La plupart de nos hauts dirigeants, notre principal centre de données et nos principaux services de marchandisage, de finances et d'administration se trouvent à bureau. Si nous étions tenus de fermer notre bureau de soutien pour quelque raison que ce soit, notamment un incendie, un tremblement de terre ou une autre catastrophe naturelle ou encore des troubles civils, nos équipes de gestion et d'exploitation auraient à déménager, ce qui perturberait considérablement notre entreprise et nos activités et nous coûterait cher.

Nous reconnaissons qu'il est nécessaire d'améliorer nos plans de reprise après sinistre, de continuité des affaires et de conservation des documents afin de demeurer opérationnels même si notre bureau de soutien subit un sinistre et nous avons l'intention d'y voir à l'avenir. En cas de perturbation, de pannes de courant ou de sinistre subi par notre bureau de soutien, l'absence de plan de reprise après sinistre, de continuité des affaires et de conservation des documents pourrait rendre impossible le rétablissement de nos systèmes, activités et données en temps voulu, ce qui pourrait avoir un impact défavorable sur nos opérations commerciales.

La mise en place et le remplacement de nos principaux systèmes informatiques pourraient entraîner l'interruption de nos activités et avoir un effet défavorable sur nos résultats financiers.

Au cours de l'exercice 2017, nous avons mis en place un système d'information sur les ressources humaines, qui améliore la prise de décision stratégique sur le capital humain. Au cours de l'exercice 2018, nous avons implanté un nouveau système aux points de vente qui améliore notre omnicanalité et notre gestion de la relation client. Au cours de l'exercice 2019, nous avons l'intention de mettre à niveau notre système de gestion des stocks à l'occasion de l'expansion de notre centre de distribution du Grand Vancouver afin d'accroître la flexibilité et l'extensibilité de notre chaîne d'approvisionnement et d'établir une base solide sur laquelle reposera la croissance de nos magasins et de nos ventes en ligne. À court terme, l'implantation de nouveaux systèmes pourrait entraîner des retards ou des perturbations et notre système logiciel aux points de vente actuels pourrait être mal utilisé, ce

qui pourrait avoir un impact négatif sur notre entreprise, nos perspectives, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Les risques créés par les changements de systèmes informatiques, ou l'inefficacité de ces systèmes, pourraient avoir un impact défavorable sur la gestion du capital humain ainsi que sur la rapidité et la précision des processus de distribution de nos marchandises, de traitement des opérations et de comptabilité et de présentation de l'information financière. En outre, les contrôles internes sur l'information financière, l'efficacité de nos activités et notre aptitude à prévoir convenablement les bénéfices et les besoins de trésorerie pourraient être compromis, ce qui pourrait nous obliger à faire des dépenses supplémentaires importantes afin de corriger ces défaillances ou problèmes.

Nous croyons que d'autres sociétés ont connu des retards et des dépassements de coûts importants lorsqu'elles ont réalisé des changements de systèmes similaires, ce qui pourrait aussi nous arriver. Nos dépenses prévues au titre des investissements de maintien et dans les infrastructures constituent des informations prospectives fondées sur des avis, des estimations et des hypothèses qui pourraient se révéler inexacts. Les coûts réels peuvent différer considérablement des prévisions indiquées dans la présente notice annuelle. Des coûts imprévus supplémentaires découlant de la conception des infrastructures, notamment le nouveau système d'exploitation des points de vente, le nouveau système d'information sur les ressources humaines, la nouvelle infrastructure de cybercommerce et les autres améliorations des systèmes de technologies de l'information pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités. Nous pourrions ne pas être en mesure de réussir à implanter ces nouveaux systèmes. Même si nous y arrivons, nous pourrions nous retrouver aux prises avec des perturbations inattendues à l'avenir. Les retards et perturbations pourraient nuire à notre entreprise, à nos perspectives, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

Notre incapacité d'attirer, de motiver et de retenir du personnel de vente qualifié pourrait nous empêcher de maintenir un haut niveau de service à la clientèle et de faire croître ou de maintenir nos activités, de sorte que notre marque, notre entreprise et nos résultats financiers pourraient en souffrir.

Notre entreprise est tributaire de notre aptitude à attirer, motiver et retenir assez d'employées de magasin, y compris des directrices de magasins, qui comprennent et apprécient nos clientes, notre marque et notre culture d'entreprise et qui sont capables de représenter convenablement et efficacement notre culture et d'inspirer confiance à nos clientes. Beaucoup de ces employées occupent des postes de premier échelon ou des postes à temps partiel ayant connu des taux de roulement élevés dans le passé. Dans le secteur du détail, le recrutement de personnel qualifié et expérimenté fait l'objet d'une forte concurrence de la part de diverses entreprises. Nous sommes très fiers des efforts que nous consacrons à la formation et au perfectionnement de notre personnel et nous favorisons la promotion interne. Toutefois, nos plans de croissance vont rendre plus difficile la dotation en personnel de nos nouveaux magasins, particulièrement aux postes de directrices, ce qui pourrait miner la force et la cohésion de notre équipe et, par conséquent, avoir un impact défavorable sur notre entreprise. Si nous ne sommes pas en mesure d'attirer, de former et de retenir des collaboratrices capables de fournir en permanence un service à la clientèle exceptionnel, démontré par leur enthousiasme envers notre culture et notre marque, la compréhension de nos clientes et la connaissance de notre gamme de marchandises, nous pourrions avoir du mal à ouvrir de nouveaux magasins, le rendement de nos magasins existants et de nos nouveaux magasins pourrait s'en ressentir, notre image de marque serait entachée et notre aptitude à poursuivre notre stratégie de croissance s'en trouverait compromise.

Les tentatives de syndicalisation de notre personnel pourraient avoir un effet défavorable sur notre entreprise.

Aucun membre de notre personnel n'est actuellement couvert par une convention collective. À mesure que nous poursuivons notre croissance et pénétrons différentes régions, les syndicats pourraient tenter de provoquer la syndicalisation d'une partie ou de la totalité de notre personnel dans certains magasins ou centres de distributions ou dans certaines régions. De telles tentatives de syndicalisation pourraient détourner de leurs tâches les dirigeants et le personnel, ce qui pourrait avoir des répercussions financières négatives sur nos magasins et sur notre entreprise dans son ensemble.

Le maintien d'un environnement de travail productif et efficace et, en cas de syndicalisation, la négociation d'une convention collective ne sont pas garantis. Des arrêts ou des interruptions de travail prolongés comme des grèves ou des lockouts pourraient avoir un effet défavorable important sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Nous dépendons de trois installations de distribution, dont deux sont exploitées par des prestataires de services logistiques. Si une de ces installations cesse d'être exploitable, est surchargée ou est perturbée, notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation pourraient en être affectés.

Nous dépendons du bon fonctionnement de notre processus de réception et de distribution, qui repose sur le respect des calendriers d'expédition et la gestion efficace de centres de distribution, ainsi que sur une capacité planifiée suffisante. Même si nous croyons que nos processus de réception et de distribution sont efficaces et que nous nous sommes dotés de plans d'urgence appropriés, certaines interruptions imprévisibles des activités causées par des incendies, des conditions météorologiques difficiles, des catastrophes naturelles ou d'autres événements catastrophiques, des attaques terroristes, des interruptions électroniques et électriques, des pannes de logiciels et de matériel ou d'autres pannes de systèmes, l'erreur humaine, des conflits de travail, des problèmes d'expédition ou d'autres situations similaires pourraient entraîner des retards de livraison de la marchandise à nos magasins et à nos cyberclients. En outre, même si nous croyons que la capacité de nos trois centres de distribution répond actuellement à nos besoins, nous procédons actuellement à la relocalisation et à l'expansion de notre centre de distribution du Grand Vancouver, qui de 83 000 pieds carrés passera à 223 000 pieds carrés. Dans le cadre de cette expansion, nous prévoyons mettre à niveau notre système de gestion des stocks afin d'améliorer la souplesse et l'évolutivité de notre chaîne d'approvisionnement et d'offrir un solide fondement à la croissance de nos magasins et notre cybercommerce. Nous prévoyons que le nouveau centre de distribution du Grand Vancouver sera mis en service d'ici l'automne 2018. L'impossibilité d'augmenter notre capacité de distribution en temps voulu afin de suivre notre rythme de croissance pourrait avoir un effet défavorable sur notre entreprise.

Même si nous avons une assurance contre les pertes d'exploitation et une assurance sur les biens, nous ne pouvons pas garantir que notre couverture sera suffisante pour nous protéger convenablement contre une grave perturbation de notre système de distribution, comme la perte à long terme de clients ou l'érosion de notre marque, ni que le produit de notre assurance nous sera versé en temps voulu. En outre, notre capacité de distribution repose sur l'exécution en temps opportun de services fournis par des tiers, notamment l'expédition de nos produits vers et depuis les installations de distribution. Toute difficulté éprouvée par notre réseau de distribution risquerait d'affecter notre capacité à répondre aux attentes de la clientèle, à gérer les stocks, à réaliser des ventes et à atteindre nos objectifs d'efficacités opérationnelles.

Nous confions la quasi-totalité de nos expéditions de marchandises à des transporteurs tiers.

Nous confions à des transporteurs indépendants la quasi-totalité de nos expéditions de marchandises, notamment les expéditions vers nos centres de distributions, nos magasins et nos cyberclients. Le recours à des transporteurs tiers pour la livraison comporte certains risques, notamment l'augmentation des prix du carburant, susceptible d'entraîner une augmentation de nos coûts d'expédition (fret et livraison), ou encore des conflits de travail, une météo défavorable, des accidents de la route, l'erreur humaine et des retards de livraison. Tout changement de transporteur nous expose à des difficultés logistiques qui pourraient avoir un impact défavorable sur les livraisons et pourrait nous occasionner des frais. En outre, nous pourrions être incapables d'obtenir des conditions aussi favorables que celles consenties par nos transporteurs actuels, ce qui pourrait également entraîner une augmentation des coûts.

Si nos transporteurs ne livrent pas notre marchandise en temps voulu, notre capacité à optimiser les gammes de marchandises, le niveau de service à la clientèle, la réputation de la marque et la rentabilité pourraient en souffrir.

L'augmentation du coût des matières premières et des autres intrants utilisés dans la production, la fabrication et le transport de notre marchandise ou l'augmentation des taxes à l'importation et des droits de douane pourraient entraîner une augmentation du coût des marchandises et avoir un effet défavorable sur nos résultats financiers.

Les fluctuations du prix, de la disponibilité et de la qualité des tissus ou autres matières premières, particulièrement le coton, la laine, le duvet, la soie et les fibres synthétiques utilisés dans la fabrication de vêtements, pourraient avoir un effet défavorable important sur le coût des marchandises ou notre capacité à répondre aux besoins des consommateurs. Le prix des tissus dépend dans une grande mesure du cours des matières premières utilisées pour les produire. Le prix et la disponibilité des matières premières et, en conséquence, des tissus utilisés dans nos vêtements peuvent considérablement fluctuer, en fonction de nombreux facteurs, notamment les pressions inflationnistes, les régimes climatiques, le rendement des cultures, le coût de la main-d'œuvre, les taux de change et l'évolution des prix du pétrole. En outre, la fluctuation du prix du carburant se répercute sur le coût du transport. Le prix du carburant a un effet sur le coût du transport entre nos fournisseurs et nos centres de distribution, puis entre nos centres de distribution et nos magasins ou cyberclients. L'augmentation du prix du tissu, du matériel, des taxes à l'importation, des droits de douane et du transport provoque à son tour l'augmentation du coût des produits vendus et pourrait nous empêcher d'atteindre la capacité d'achat ou de production nécessaire en temps voulu. Notre incapacité à absorber une augmentation de coût pourrait nous obliger à tenter de la faire supporter par notre clientèle au moyen d'une augmentation des prix de notre marchandise en magasin, ce qui pourrait nuire à nos produits d'exploitation, ou entraîner la modification de notre assortiment de marchandises ou du niveau de nos stocks, ce qui pourrait diminuer notre rentabilité.

Les États-Unis et le Canada ont imposé et peuvent encore imposer des quotas, des droits, des tarifs douaniers ou d'autres restrictions ou règlements supplémentaires. Ils pourraient aussi modifier défavorablement les quotas, les droits ou les tarifs en vigueur. Les pays imposent, modifient et retirent les tarifs douaniers et d'autres restrictions commerciales en réponse à plusieurs facteurs, notamment la conjoncture économique et politique mondiale et nationale, ce nous empêche de prédire ce qu'il adviendra à l'avenir des tarifs douaniers et des autres restrictions commerciales. Les restrictions commerciales, y compris les tarifs douaniers, les quotas, les embargos, les mesures protectionnistes et les restrictions douanières, pourraient augmenter le coût ou réduire la quantité des produits à notre disposition ou pourraient nous obliger à modifier notre chaîne d'approvisionnement ou d'autres pratiques d'affaires en cours, ce qui pourrait nuire à nos activités, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

Nous dépendons des accords de commerce internationaux. Si les États-Unis décidaient de se retirer de certains accords commerciaux internationaux ou d'en modifier grandement le contenu, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur notre entreprise.

Nos produits d'exploitation nets et achats de stocks fluctuent selon les saisons, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur notre entreprise et notre situation financière.

Notre entreprise est saisonnière. La plus grande partie des produits d'exploitation et des flux de trésorerie d'exploitation sont générés au cours du deuxième semestre d'exercice, en particulier à la rentrée des classes et pendant les Fêtes. Nos coûts augmentent aussi avant le lancement des nouvelles saisons quand nous recevons du nouveau stock. Le caractère saisonnier des produits d'exploitation, des flux de trésorerie et des dépenses pourrait avoir un impact sur la possibilité de comparer nos résultats d'exploitation et un effet défavorable sur notre entreprise et notre situation financière. Les variations saisonnières ou cycliques de notre entreprise pourraient s'accroître à l'avenir et nuire à nos résultats d'exploitation futurs.

Nos résultats d'exploitation trimestriels peuvent aussi considérablement fluctuer en raison de divers autres facteurs, notamment le moment de l'ouverture de nouveaux magasins, les produits d'exploitations nets et les profits apportés par les nouveaux magasins, les augmentations ou diminutions des ventes comparables, les modifications de notre gamme de produits, le moment du lancement de nouvelles publicités et le moment du lancement de nouvelles marques et de nouveaux produits.

En raison de ces fluctuations saisonnières et trimestrielles, nous sommes d'avis que les comparaisons de nos résultats d'exploitation entre les différents trimestres d'un exercice ne sont pas nécessairement significatives et que l'on ne peut pas se fier à ces comparaisons comme un indicateur de notre rendement futur.

Toute fluctuation saisonnière ou trimestrielle future de nos résultats d'exploitation pourrait ne pas être conforme aux attentes des analystes du marché et des investisseurs. Des résultats trimestriels décevants pourraient entraîner une baisse du cours de nos actions à droit de vote subalterne. Des facteurs saisonniers ou trimestriels touchant nos activités et nos résultats d'exploitation pourraient également rendre plus difficile pour les analystes du marché et les investisseurs l'évaluation de la rentabilité à long terme et de la solidité de notre entreprise à un moment donné, ce qui pourrait augmenter la volatilité du cours de nos actions à droit de vote subalterne, volatilité qui pourrait nuire au cours de nos actions comparativement à des titres moins volatils.

Nous pourrions être incapables de continuer à faire augmenter nos produits d'exploitation et d'atteindre d'autres cibles financières, ce qui pourrait affaiblir le cours de nos actions à droit de vote subalterne.

Notre succès dépend, entre autres, de notre aptitude à améliorer les ventes comparables et à atteindre les cibles de produits d'exploitation et autres cibles financières fixées pour nos magasins et notre entreprise de cybercommerce. Divers facteurs influent sur les produits d'exploitation, notamment la concurrence, les tendances et préférences des consommateurs, la conjoncture économique en général, la situation du commerce de détail, notre capacité à obtenir et distribuer efficacement les produits, le renouvellement des marques, la modification de la gamme de produits, le calendrier de lancement des nouveaux produits et les événements promotionnels, le succès des programmes de commercialisation, les produits d'exploitation de la période antérieure, la freinte de stocks, le calendrier et le montant des démarques, les conditions météorologiques et les changements de locataires dans les centres commerciaux et les autres emplacements où sont situés nos magasins. Ces facteurs peuvent faire en sorte que nos produits d'exploitation diffèrent nettement de ceux des périodes antérieures et des attentes. Les produits d'exploitation passés et autres résultats financiers ne sont pas une indication des résultats futurs et rien ne garantit que nos produits d'exploitation ne diminueront pas à l'avenir. Nous avons fait et continuerons de faire d'importantes dépenses en immobilisations afin d'augmenter la croissance des ventes comparables en accordant la priorité à l'innovation dans les marques et les produits et en optimisant l'agencement des magasins, l'offre de produits et la présentation. Notre incapacité à poursuivre la croissance des ventes comparables ou à atteindre d'autres cibles ou prévisions financières pourrait avoir un effet défavorable sur nos produits d'exploitation et provoquer la baisse du cours de nos actions à droit de vote subalterne.

L'incapacité de diminuer nos frais d'exploitation en temps voulu à la suite de changements dans nos activités pourrait avoir un effet défavorable sur nos résultats d'exploitation.

Un certain nombre de facteurs, dont certains dépendent de notre volonté et d'autres non, influent sur notre entreprise et nos résultats d'exploitation. Si, pour quelque raison que ce soit, il se produit une baisse prolongée de nos produits d'exploitation, il pourrait être nécessaire de mettre en œuvre un plan de réduction des dépenses. La réussite d'un tel plan, si la direction le juge souhaitable, dépend de nombreux facteurs, notamment de notre aptitude à décider à temps de la nécessité d'un tel plan et à le mettre en œuvre efficacement. D'autres facteurs indépendants de notre volonté interviendront aussi, comme la conjoncture économique, la situation du marché du travail et la capacité à conserver notre équipe de direction afin qu'elle mette en œuvre notre plan. Tous ces facteurs et d'autres facteurs inconnus pourraient avoir un effet défavorable important sur notre capacité à réaliser des économies de coûts ciblées afin de stabiliser nos résultats d'exploitation.

L'incapacité de maintenir un système de contrôles internes efficace à l'égard de l'information financière pourrait nuire à nos résultats financiers, à notre capacité de mobiliser des capitaux et au maintien de notre inscription à la cote de la TSX.

Nous sommes tenus d'établir et de maintenir un contrôle interne sur l'information financière suffisant. Ce contrôle consiste à fournir la garantie raisonnable que la communication de l'information est fiable et que les états financiers que nous publions ont été établis conformément aux IFRS. Il est possible que le contrôle interne sur l'information financière, en raison de nos limites inhérentes et du fait que nous mettons en place de nouveaux

systèmes de gestion et de contrôle financiers par suite de notre inscription en bourse, ne permette pas de prévenir ou de détecter les déclarations inexactes. En outre, les projections sur l'évaluation de l'efficacité dans l'avenir sont assujetties aux risques que les contrôles deviennent inefficaces en raison d'une évolution de la situation ou d'une détérioration dans le respect des règles ou procédures. L'incapacité à prévenir ou détecter les déclarations inexactes pourrait entraîner la diminution du cours de nos actions à droit de vote subalterne et compromettre notre capacité à lever des capitaux à l'avenir.

Si notre direction ne peut pas attester l'efficacité de nos contrôles internes ou si des lacunes importantes dans nos contrôles internes sont relevées, nous pourrions faire l'objet d'une enquête des autorités de réglementation et perdre la confiance du public, ce qui pourrait nuire à notre entreprise et faire chuter le cours de nos actions à droit de vote subalterne. De plus, si notre personnel, nos procédés ou nos contrôles financiers ou administratifs laissent à désirer, nous pourrions être incapables de présenter adéquatement nos résultats financiers en temps opportun, ce qui pourrait entraîner une baisse du cours de nos actions à droit de vote subalterne et nuire à notre capacité de réunir des capitaux. L'incapacité de présenter avec précision nos résultats financiers en temps opportun pourrait également compromettre le maintien de notre inscription à la cote de la TSX ou de toute autre bourse à la cote de laquelle nos actions à droit de vote subalterne peuvent être inscrites. La radiation de nos actions à droit de vote subalterne de la cote d'une bourse réduirait leur liquidité, ce qui diminuerait leur valeur et augmenterait la volatilité du cours de nos actions à droit de vote subalterne.

Nous ne prévoyons pas que nos contrôles et procédures d'information et nos contrôles internes sur l'information financière arriveront à prévenir toutes les erreurs et toutes les fraudes. Un système de contrôle, si bien conçu et mis en œuvre soit-il, ne peut fournir qu'une assurance raisonnable, et non absolue, que les objectifs du système de contrôle seront atteints. De plus, les ressources affectées à la mise sur pied d'un système de contrôle sont limitées, de sorte que les avantages des contrôles doivent être envisagés par rapport à leurs coûts. En raison des limites inhérentes à tous les systèmes de contrôle, aucune évaluation des contrôles ne peut garantir de façon absolue que tous les problèmes de contrôle dans une organisation seront détectés. Par exemple, une erreur de jugement peut être commise lorsqu'une décision est prise ou une panne peut être provoquée par une simple erreur. Les contrôles peuvent également être contournés par une seule personne, par plusieurs personnes agissant de connivence ou par la direction qui passe outre. En raison des limites inhérentes à un système de contrôle économique, des inexactitudes attribuables à l'erreur ou à la fraude peuvent survenir et ne pas être détectées en temps opportun, ou même du tout. Si nous ne pouvons pas produire de rapports financiers fiables ni empêcher la fraude, notre réputation et nos résultats d'exploitation risquent d'en souffrir gravement, ce qui pourrait miner la confiance des investisseurs dans l'information financière que nous présentons, provoquant ainsi une baisse du cours des actions à droit de vote subalterne.

Le manque d'écoute constante de notre clientèle pourrait avoir des effets défavorables sur notre entreprise.

Nous comptons sur le marketing interne, les médias sociaux et le marketing en magasin pour susciter l'intérêt de nos clientes et les amener à fréquenter nos magasins et notre site Web. En règle générale, nous n'avons pas recours aux réseaux publicitaires classiques, comme les journaux, les magazines, les panneaux d'affichage, la télévision et la radio, qui sont utilisés par certains de nos concurrents. Ce choix pourrait rendre plus difficile l'intégration de nouveaux magasins dans les collectivités, la pénétration de nouveaux marchés ou le maintien de la notoriété et du caractère distinctif de notre marque sur nos marchés existants. Rien ne garantit que nos activités de marketing internes et en magasin se révéleront efficaces hors des limites des régions où elles ont fait leur preuve au Canada et aux États-Unis. Les consommateurs dans les nouveaux marchés que nous tentons de pénétrer pourraient rejeter notre image de marque. Nous prévoyons que, à mesure que nous pénétrons de nouveaux marchés et que la concurrence sur ces marchés s'intensifie, le maintien et la promotion de nos marques peuvent devenir de plus en plus difficiles et onéreux.

Si nos initiatives de commercialisation échouent, il pourrait n'exister aucun canal de rechange immédiatement disponible ou rentable nous permettant de bâtir ou conserver la notoriété de notre marque. Si nous devons recourir aux circuits de promotion classiques dans notre stratégie de mise en marché globale, alors nous aurons des frais supplémentaires à payer pour faire la transition vers ces nouveaux circuits et les faire

fonctionner. Au fur et à mesure de notre croissance, notre capacité à augmenter la notoriété de notre marque et à agrandir notre entreprise de cybercommerce sera amoindrie si nous ne sommes pas à l'écoute de notre clientèle cible. Le manque d'écoute de notre clientèle cible sur les marchés existants et les nouveaux marchés nuira à notre entreprise, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

Nous pourrions être incapables de protéger nos marques de commerce ou autres droits de propriété intellectuelle et des poursuites pour contrefaçon ou violation de droit de propriété intellectuelle pourraient être intentées contre nous ou nos fournisseurs

Nous croyons que nos marques de commerce sont à l'origine du succès de nos magasins, de notre entreprise de cybercommerce, de notre image de marque et de la loyauté du consommateur envers. Nous comptons sur l'enregistrement des marques de commerce et sur les règles de droit commun applicables aux marques de commerce et aux droits d'auteur pour protéger le caractère distinctif de nos marques. Nous faisons enregistrer les marques de commerce qui, selon nous, sont importantes pour notre entreprise au Canada et aux États-Unis. Nous avons enregistré certaines de nos marques de commerce dans plusieurs pays étrangers afin de nous protéger hors du Canada et des États-Unis et nous pourrions procéder à d'autres enregistrements à l'avenir. Toutefois, la protection internationale de notre image de marque et de l'utilisation de nos marques pourrait être indisponible ou limitée. Dans certains cas, des titulaires de marques de commerce pourraient avoir des droits prioritaires par rapport à nos marques de commerce puisque les lois de certains pays étrangers pourraient ne pas protéger nos droits de propriété intellectuelle dans la même mesure que les lois du Canada ou des États-Unis. Dans d'autres cas, des titulaires de marques pourraient avoir des droits prioritaires par rapport à des marques semblables. Nous n'avons connaissance d'aucune violation ou contestation de notre droit d'utiliser nos noms commerciaux ou marques de commerce au Canada et aux États-Unis. Toutefois, nous ne pouvons pas garantir que les enregistrements auxquels nous avons procédé empêcheront des tiers de copier notre nom ou nos marques exclusives ou d'usurper nos autres droits de propriété intellectuelle en Amérique du Nord ou ailleurs. Une imitation qui dégrade notre image de marque ou lui attribue une connotation négative pourrait avoir un effet défavorable sur notre entreprise, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation. De même, l'utilisation de notre marque ou de nos marques de commerce dans des territoires où nos droits de propriété intellectuelle ne sont pas protégés ou une mauvaise publicité associée à notre nom pourrait nuire à notre image et à notre réputation en Amérique du Nord et ailleurs. Si nous ne réussissons pas à faire respecter ou à conserver nos droits de propriété intellectuelle, nous pourrions être incapables préserver notre capital marques ou de l'exploiter dans de nouveaux marchés.

Nous ne sommes pas actuellement titulaires de brevets ou de droits de propriété intellectuelle exclusifs sur des tissus ou des procédés utilisés pour fabriquer nos produits. Ce sont nos fournisseurs et fabricants qui sont titulaires de ces droits de propriété intellectuelle qu'ils contrôlent et qui, en général, ne nous sont pas exclusifs. Nous ne cherchons généralement pas à breveter nos designs de marchandise compte tenu du temps, des frais et du degré de distinction nécessaires à cette fin. La protection des droits de propriété intellectuelle sur nos produits est par conséquent limitée. Aussi nos concurrents actuels et futurs pourraient être en mesure de fabriquer et vendre des marchandises dont les tissus, les caractéristiques et le style sont similaires aux nôtres. Comme certains de nos concurrents disposent de moyens de financement, de distribution et de commercialisation supérieurs aux nôtres, ils pourraient être capables de fabriquer et de vendre des produits identiques aux nôtres, mais à des prix inférieurs. Si nos concurrents vendent la même marchandise que nous à des prix inférieurs, nos produits d'exploitation et notre rentabilité pourraient en souffrir.

Il pourrait s'avérer nécessaire de recourir aux tribunaux pour protéger et revendiquer nos marques de commerce et autres droits de propriété intellectuelle ou nous défendre contre les réclamations de tiers. Même si nous n'avons connaissance d'aucune poursuite à l'heure actuelle, nos produits de conception interne et notre matériel de marketing pourraient à l'avenir faire l'objet d'une plainte pour violation des droits de propriété intellectuelle de tiers. Nous achetons également certains produits finis qui peuvent être assujettis à des droits d'auteur ou à des brevets sur les dessins ou par ailleurs intégrer des droits de propriété intellectuelle protégés. Nous n'effectuons aucune vérification indépendante pour savoir si les fournisseurs détiennent juridiquement les droits de propriété intellectuelle sur la marchandise qu'ils nous vendent.

Même si nous ne sommes pas actuellement en mesure d'estimer l'issue probable d'une poursuite pour violation de droits de propriété intellectuelle, une telle poursuite pourrait entraîner des coûts considérables et accaparer nos ressources, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Si des différends naissent à l'avenir, nous pourrions être incapables de les résoudre comme nous l'entendons.

Les conditions de nos facilités de crédit limitent nos activités actuelles, qui pourraient aussi être limitées à l'avenir par les conditions de futurs emprunts, ce qui pourrait nuire à notre capacité de gérer nos activités et de réagir à l'évolution de la conjoncture.

Nous sommes actuellement endettés au titre de notre facilité de crédit à terme (au sens donné à ce terme à la rubrique « Contrats importants – Convention de crédit ») et nous pouvons éventuellement contracter d'autres dettes au titre des facilités de crédit (au sens donné à ce terme à la rubrique « Contrats importants – Convention de crédit ») ou autrement. Nous sommes exposés à l'évolution des taux d'intérêt applicables à nos liquidités, notre dette bancaire et notre dette à long terme. Les facilités de crédit nous permettent de contracter des prêts à des taux d'intérêt variables. Les prêts contractés à taux variable exposent nos flux de trésorerie à un risque de fluctuation imprévue, alors que les prêts contractés à taux fixe nous exposent au risque de juste valeur sur le taux d'intérêt. Si les taux d'intérêt augmentent, les paiements d'intérêts augmenteront, même si le montant emprunté ne change pas en raison de nos emprunts à taux variable. En outre, nos paiements d'intérêts actuels et futurs devront être remboursés ou refinancés, ce qui pourrait nous obliger à affecter au service de la dette des sommes censées servir à d'autres fins et créer d'autres obligations financières ou nuire à notre position de liquidité et augmenter les risques financiers auxquels nous sommes confrontés. L'affectation au service de la dette de fonds destinés à d'autres fins pourrait avoir une incidence défavorable sur notre entreprise et sur nos perspectives de croissance. Si nous n'arrivons pas à générer des flux de trésorerie provenant de l'exploitation suffisants pour servir notre dette, nous pourrions être forcés de la refinancer, d'aliéner des actifs, de réduire ou de reporter des dépenses ou d'émettre des titres de participation pour obtenir les fonds nécessaires. Nous ignorons si ces mesures pourraient être prises en temps opportun ou à des conditions que nous jugeons satisfaisantes.

Notre convention de crédit est assortie de clauses restrictives qui limitent la façon dont nous pouvons structurer ou exploiter notre entreprise. Tout manquement de notre part à nos obligations contractuelles (notamment aux clauses restrictives ou financières) ou toute défaillance de notre part dans le remboursement de nos emprunts et le paiement des coûts fixes aux termes de nos ententes de financement actuelles ou futures pourrait avoir de graves conséquences, dont le devancement de certaines échéances ou l'exercice d'autres recours par nos créanciers, ce qui pourrait entraîner, par ricochet, des défaillances aux termes d'autres accords. Le cas échéant, il est peu probable que nous soyons en mesure de rembourser cette dette par anticipation, de nous acquitter de nos obligations contractuelles ou de couvrir nos coûts fixes, ce qui aurait une incidence défavorable importante sur notre situation financière future.

Notre niveau d'endettement pourrait avoir de graves effets défavorables sur nos activités et nos résultats d'exploitation, y compris limiter notre capacité d'obtenir du financement supplémentaire destiné au fonds de roulement, aux dépenses en immobilisations, au service de notre dette, aux acquisitions, à nos besoins généraux ou à d'autres fins; nous contraindre dans l'exercice de nos activités; limiter notre capacité de déclarer des dividendes sur nos titres; nous forcer à consacrer une partie de nos flux de trésorerie d'exploitation au paiement des intérêts sur notre dette existante et nous empêcher de les consacrer à d'autres fins; exposer notre entreprise aux risques des marchés des capitaux, y compris aux risques de taux d'intérêt et de refinancement à l'échéance; hausser les frais d'intérêts sur les emprunts à taux variables; limiter nos possibilités d'adaptation à l'évolution des conditions du marché; nous désavantager par rapport à nos concurrents moins endettés; nous rendre vulnérables à un ralentissement de la conjoncture économique; nous empêcher d'engager les dépenses en immobilisations que requièrent nos stratégies de croissance.

Les lois et les exigences réglementaires, applicables notamment au commerce, à la fiscalité, à la santé et sécurité et à l'environnement, pourraient nécessiter des dépenses importantes et nous faire encourir des responsabilités supplémentaires.

Nous sommes assujettis aux lois régissant les douanes, l'impôt, les relations de travail, les droits de la personne, le respect de la vie privée, l'environnement, la publicité, la protection du consommateur, le zonage, l'occupation du territoire et d'autres aspects de nos activités, qui réglementent les détaillants en général et/ou régissent l'importation, la promotion et la vente de marchandises et l'exploitation de nos magasins, nos bureaux et nos installations de distribution. Malgré les mesures que nous avons prises pour garantir notre conformité aux lois, aux règlements et aux politiques réglementaires applicables dans les territoires où nous exerçons nos activités, la constance de notre conformité n'est pas garantie. Si nos mécanismes de conformité n'empêchaient pas notre direction, nos employés, nos fournisseurs, nos fabricants ou d'autres de contrevenir aux lois et règlements applicables pour une raison quelconque, nous serions exposés à des mesures de répression ou à de sérieuses pénalités ou poursuites, ou encore notre réputation risquerait d'être entachée, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur notre entreprise. En outre, même si nous surveillons l'évolution de la législation applicable, des modifications ou des innovations législatives pourraient se produire à notre insu, ce qui augmenterait notre risque de contrevenir à la loi. Une nouvelle réglementation, de nouvelles exigences pour les sociétés ouvertes ou une nouvelle interprétation de la réglementation existante pourrait entraîner une augmentation de nos frais de conformité et rendre l'exercice normal de nos activités plus onéreux ou encore nous forcer à changer la façon dont nous exerçons nos activités. Il est difficile de nous préparer à une modification éventuelle de la loi. La modification de nos pratiques et les coûts entraînés par une telle modification pourraient avoir une incidence importante sur notre entreprise. En outre, des facteurs politiques et économiques pourraient entraîner des changements défavorables aux lois fiscales, ce qui pourrait donner lieu à une augmentation de notre charge fiscale et avoir un effet défavorable important sur notre entreprise et nos résultats d'exploitation.

Des réclamations présentées contre nous pourraient donner lieu à des litiges susceptibles d'accaparer l'attention de notre direction et de mettre en jeu notre responsabilité ou de nuire considérablement à notre marque.

Comme nous sommes en pleine croissance, nous nous exposons de plus en plus au risque de nous faire poursuivre. Un litige peut naître dans le cours normal de nos activités, par exemple une réclamation d'un employé ou d'un client, un différend commercial, un différend entre propriétaire et locataire, un différend concernant la propriété intellectuelle, une allégation concernant des produits ou une poursuite pour lésion corporelle. De telles poursuites peuvent soulever des questions factuelles et juridiques complexes comportant des risques et des incertitudes, au point de monopoliser la direction. Comme nous vendons des produits fabriqués par des tiers, ces produits pourraient nous exposer à des poursuites, y compris des actions collectives en raison d'un rappel de produit ou d'une cause de responsabilité civile. Les litiges et autres réclamations nous visant pourraient donner lieu à des frais et à des responsabilités imprévus, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités et notre réputation.

Nous pourrions devoir verser des impôts supplémentaires, ce qui pourrait avoir une incidence sur nos résultats d'exploitation.

Nous pourrions être assujettis à de nouvelles cotisations, y compris relativement à la taxe de vente, ce qui pourrait faire baisser nos produits d'exploitation. Conformément aux lois en vigueur, nous versons, recouvrons ou remettons de l'impôt dans les territoires où nous avons une présence physique. Pour calculer nos obligations fiscales dans ces territoires, nous devons prendre des positions comptables et fiscales qui ne sont jamais entièrement incontestables et à l'égard desquelles nous n'avons pas demandé l'avis des autorités.

Nous croyons avoir correctement réglé l'ensemble des taxes et impôts payables selon notre interprétation de la législation applicable, mais il est possible que certaines autorités cherchent à nous faire payer des sommes supplémentaires ou des pénalités si elles ne sont pas d'accord avec nos positions. Si une autorité fiscale réussissait à contester nos positions, soit en indiquant une erreur de calcul de notre part, soit en proposant une application ou une interprétation différente de la loi, cela pourrait nuire à nos résultats d'exploitation.

La modification des lois et règles fiscales ou commerciales américaines pourrait avoir un effet sur notre taux d'imposition réel et nuire à nos activités, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

La modification des lois, des règles et des traités fiscaux applicables dans les nombreux territoires où nous exerçons nos activités ou un audit fiscal aux résultats défavorables par l'une des autorités dont nous relevons pourrait entraîner l'augmentation de notre taux d'imposition réel, ce qui pourrait nuire à nos activités, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation. Une grande part de jugement intervient dans l'évaluation de notre charge d'impôt mondiale. Or les charges à payer au titre des taxes pourraient différer de nos estimations. En outre, les résultats des élections américaines de novembre 2016 suscitent une grande incertitude en ce qui concerne les politiques fiscales et commerciales, les tarifs douaniers et les règlements gouvernementaux régissant le commerce entre les États-Unis et les autres pays. D'importants changements dans la politique fiscale ou les relations commerciales, comme la renégociation de l'Accord de libre-échange nord-américain ou l'imposition de tarifs douaniers unilatéraux sur les importations, risqueraient d'avoir un grave effet défavorable sur nos possibilités de croissance, nos activités et nos résultats d'exploitation.

En décembre 2017, la loi des États-Unis intitulée *Tax Cuts and Jobs Act* (la « **Loi de l'impôt de 2017** ») a modifié en profondeur le régime d'imposition fédéral américain applicable aux sociétés, notamment en réduisant le taux d'imposition des sociétés, en limitant certaines déductions fiscales, en révisant le traitement des bénéfices étrangers et en modifiant ou abrogeant plusieurs déductions et crédits destinés aux sociétés. Bien que la Loi de l'impôt de 2017 ait réduit le taux d'imposition fédéral pour les sociétés, elle pourrait tout de même avoir une incidence négative sur notre entreprise et notre situation financière. Plusieurs aspects de la nouvelle loi fiscale demeurent incertains. De nombreuses dispositions requièrent une forte dose d'appréciation subjective. Or les autorités américaines pourraient en arriver à une interprétation différente de la nôtre et émettre des directives en conséquence. En outre, il est difficile de savoir dans quelle mesure les différents États se conformeront à la loi fiscale nouvellement adoptée, ce qui pourrait aussi avoir une incidence sur nos obligations fiscales.

Nous sommes exposés à des risques d'assurance.

Nous estimons souscrire une assurance habituelle pour les entreprises de notre taille et de notre nature, qui couvre notamment la responsabilité, les pertes d'exploitation, les biens, les administrateurs et dirigeants et les cyberrisques et qui stipule les franchises, montants autoassurés, limites de garantie et dispositions analogues habituelles. Rien ne garantit toutefois que notre protection d'assurance sera suffisante ou que l'indemnité nous sera versée en temps opportun. En outre, certains types de pertes ne sont pas assurables ou ne valent pas la peine économiquement d'être assurées. Si nous subissions de telles pertes et qu'elles étaient graves, nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière pourraient en subir les contrecoups. En outre, certains graves sinistres peuvent entraîner des pertes considérables pour l'industrie de l'assurance et nuire énormément à l'offre d'une garantie d'assurance adéquate ou entraîner des hausses significatives de primes. Par conséquent, nous pourrions choisir de nous autoassurer, accepter des franchises plus élevées ou réduire le montant de la garantie en conséquence d'une telle évolution du marché.

Nous sommes exposés aux risques de défaillance de paiement.

Nous acceptons divers modes de paiement, comme les cartes de crédit, les cartes de débit, PayPal, Apple Pay et les cartes-cadeaux. Nos modes de paiement actuels et éventuels peuvent nous assujettir à des règlements et à des obligations de conformité supplémentaires, nous exposer à des fraudes et entraîner une dépendance envers les fournisseurs de services tiers. Certains modes de paiement, comme les cartes de crédit et les cartes de débit, nous comptent des frais d'interchange et d'autres frais, qui peuvent augmenter au fil du temps, accroître nos frais d'exploitation et réduire notre marge de profit. Nous dépendons de fournisseurs de service pour le traitement des paiements, notamment le traitement des cartes de crédit et des cartes de débit. L'interruption du service d'un fournisseur pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités. En outre, nous sommes assujettis aux règles de fonctionnement des émetteurs de cartes de paiement, y compris aux normes de sécurité des données de l'industrie des cartes de paiement, aux exigences d'homologation et aux règles régissant les virements électroniques de fonds. Si nous omettons de respecter ces règles ou exigences, ou si nos systèmes de protection des données sont violés ou compromis, nous pourrions être tenus de payer les frais

subis par les banques émettrices, encourir des amendes et voir nos frais d'exploitation augmenter ou encore perdre le droit d'accepter les paiements par carte de crédit ou de débit et de traiter des transferts électroniques de fonds ou d'autres types de paiements, ce qui aurait une incidence défavorable sur nos activités et nos résultats d'exploitation.

Les catastrophes naturelles, les conditions météorologiques inhabituelles et les événements géopolitiques ou actes terroristes pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités et sur nos résultats d'exploitation.

Des conditions météorologiques extrêmes dans les endroits où sont situés nos magasins pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités. Par exemple, des chutes de neige, des tempêtes de verglas, des pluies torrentielles ou d'autres conditions météorologiques extrêmes qui durent inhabituellement longtemps pourraient empêcher notre clientèle de se rendre à nos magasins et réduire ainsi nos produits d'exploitation et notre rentabilité, puisque nos activités dépendent d'un taux de conversion élevé. Nos activités peuvent également être touchées par des conditions météorologiques inhabituelles. Par exemple, des périodes prolongées de température inhabituellement chaude pendant l'hiver ou froide pendant l'été pourraient rendre une partie de nos stocks incompatibles avec le temps, ce qui pourrait nuire à notre stratégie de présentation efficace de la marchandise saisonnière. Une diminution des produits d'exploitation occasionnée par des conditions météorologiques anormales prolongées ou extrêmes pourrait avoir une incidence défavorable sur notre entreprise.

En outre, des catastrophes naturelles comme des ouragans, des tornades, des tremblements de terre ou d'autres facteurs pourraient grandement endommager, voire détruire, un ou plusieurs de nos magasins, bureaux administratifs ou entrepôts situés dans les régions touchées et nuire ainsi à l'exploitation de notre entreprise.

En outre, une instabilité politique ou des troubles civils, y compris des activités terroristes et des conflits militaires et nationaux, pourraient nuire au commerce, aux activités de notre chaîne d'approvisionnement, aux échanges internationaux ou entraîner une instabilité politique ou économique et avoir une incidence défavorable importante sur nos activités et nos résultats d'exploitation.

Nous dépendons des activités et des résultats financiers de nos filiales.

Aritzia est une société de portefeuille qui exerce ses activités par l'intermédiaire de filiales qui génèrent la quasi-totalité de ses produits d'exploitation. Par conséquent, notre rendement financier et notre capacité à respecter nos obligations financières sont tributaires des résultats d'exploitation et des produits d'exploitation de nos filiales, dont les bénéfices doivent être distribués à Aritzia. Advenant la liquidation ou la faillite de l'une de nos filiales, les prêteurs et les fournisseurs auront habituellement le droit de se faire payer sur l'actif de la filiale avant toute distribution d'actifs en faveur d'Aritzia.

La freinte de stocks pourrait nuire à notre rendement financier.

Nous sommes exposés aux risques de perte de stocks et d'erreur administrative, notamment au risque de mauvaise gestion, de dommage et de vol ou de fraude interne ou externe. La freinte de stocks fait partie du coût d'exploitation d'une entreprise de vente au détail. Malgré les mécanismes que nous mettons en place pour limiter la perte de stocks, notre rendement financier pourrait souffrir si nous subissons un taux élevé de freinte de stocks ou si nos coûts de sécurité augmentent.

Une hausse du coût des avantages du personnel pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

Tout changement défavorable dans le coût des prestations de maladie pour les employés pourrait avoir une incidence négative sur nos résultats financiers et nos flux de trésorerie. Le coût de l'assurance maladie a considérablement augmenté aux États-Unis au cours des dernières années. De plus, de récentes initiatives législatives et privées concernant la réforme des soins de santé ont donné lieu à des changements importants dans le système des soins de santé aux États-Unis en particulier. En raison de l'incertitude concernant les

changements législatifs et réglementaires, nous ne sommes pas en mesure de déterminer pleinement l'incidence de la future réforme des soins de santé sur nos régimes de soins de santé parrainés par l'entreprise.

Les parties avec qui nous faisons affaire peuvent être exposées au risque d'insolvabilité ou ne pas être capables ou désireuses de s'acquitter de leurs obligations envers nous.

Nous sommes parties à des contrats, à des opérations et à des relations commerciales avec divers tiers, qui ont des obligations de résultat ou de paiement envers nous. Si une de ces parties devait faire l'objet d'une procédure de faillite, d'une mise sous séquestre ou d'une procédure similaire, les obligations de cette partie envers nous pourraient être annulées ou modifiées à notre désavantage. Rien ne garantit que nous pourrions conclure d'autres contrats, opérations ou relations commerciales à des conditions aussi favorables, si cela est possible. Si nous n'y parvenons pas, nos activités et nos résultats d'exploitation pourraient en subir les contrecoups.

L'évolution des normes comptables et les hypothèses, estimations et jugements subjectifs de la direction quant aux questions comptables complexes pourraient avoir une incidence défavorable importante sur nos résultats financiers déclarés ou notre situation financière.

Les principes comptables généralement reconnus et les prises de position en comptabilité, les lignes directrices en matière de mise en œuvre et les interprétations qui concernent une vaste gamme de questions pertinentes pour notre entreprise, notamment la constatation des produits, la valeur de l'écart d'acquisition et des actifs incorporels, les stocks, l'impôt sur le revenu et les litiges, sont hautement complexes et font intervenir de nombreuses hypothèses et estimations de nature subjective. Toute modification de ces règles ou de leur interprétation ou tout rajustement des hypothèses ou estimations sous-jacentes pourrait toucher considérablement notre situation financière ou notre rendement financier déclaré ou prévu selon les principes comptables généralement reconnus.

Des manifestants ou des militants pourraient s'en prendre à notre entreprise.

Nos produits contiennent des matières d'origine animale, comme le cuir et le duvet d'oie, qui constituent des éléments clés de nos collections d'automne et d'hiver. Nous utilisons seulement du duvet d'oie dont la source d'approvisionnement est responsable dans nos manteaux et nos parkas. En plus des mesures spécifiques que nous avons prises concernant notre approvisionnement en duvet, nous avons également en place une politique d'approvisionnement en fibres animales et un code de conduite du vendeur afin d'assurer le respect de normes de bien-être animal dans la chaîne d'approvisionnement, lequel est transmis à nos fournisseurs de cuir, de suède et de laine. Cependant, l'utilisation de tels produits peut attirer l'attention des défenseurs d'animaux ou d'autres mouvements de réforme sociale qui cherchent à faire changer nos pratiques commerciales en conscientisant le public des enjeux par des protestations ou des campagnes médiatiques. L'inefficacité réelle ou supposée de notre réponse à ces protestations contre notre industrie et notre entreprise pourrait nuire à notre réputation ou à notre rendement financier.

Risques liés à la propriété de nos actions

Notre structure du capital à deux catégories concentre les droits de vote entre les mains de certains actionnaires.

Nos actions à droit de vote multiple donnent 10 voix par action tandis que les actions à droit de vote subalterne donnent une voix par action. Les actionnaires principaux sont collectivement propriétaires de toutes nos actions à droit de vote multiple émises et en circulation et chaque groupe d'actionnaires (au sens donné à ce terme à la rubrique « Contrats importants – Convention de droits des investisseurs ») a le droit de nommer un administrateur à notre conseil d'administration (notre « conseil ») en vertu de la convention de droits des investisseurs. Au 10 mai 2018, les actionnaires principaux détenaient collectivement environ 50 % de toutes nos actions émises et en circulation et environ 90,9 % des droits de vote rattachés à l'ensemble des actions. Les actionnaires principaux auront par conséquent une influence importante sur nous, notamment sur l'élection des administrateurs et sur les opérations importantes visant la Société.

En outre, étant donné que le ratio des droits de vote entre nos actions à droit de vote multiple et nos actions à droit de vote subalterne est de 10 pour 1, les porteurs de nos actions à droit de vote multiple auront toujours la majorité des voix, même si leurs actions représentent un faible pourcentage de toutes nos actions en circulation. La puissance de vote de nos porteurs d'actions à droit de vote multiple limitera l'influence que pourront exercer nos porteurs d'actions à droit de vote subalterne dans un avenir prévisible, notamment quant à l'élection des administrateurs et aux décisions concernant la modification de notre capital-actions, la création et l'émission de catégories d'actions supplémentaires, la réalisation d'acquisitions importantes, la vente d'actifs importants ou d'une partie importante de nos activités, la réalisation de fusions avec d'autres sociétés et d'autres opérations importantes. Par conséquent, les porteurs d'actions à droit de vote multiple seront en mesure d'influer sur de nombreux aspects de nos activités et de prendre des mesures jugées défavorables par les porteurs d'actions à droit de vote subalterne. L'influence considérable et la puissance de vote des porteurs d'actions à droit de vote multiple pourraient affecter le cours de nos actions à droit de vote subalterne. En outre, la puissance de vote des porteurs d'actions à droit de vote multiple pourrait décourager les opérations censées aboutir à un changement de contrôle, en particulier les opérations qui auraient pour effet de procurer à un porteur d'actions à droit de vote subalterne une prime pour ses actions par rapport à leurs cours du moment, ou encore décourager les propositions concurrentes si une opération de fermeture du capital était proposée par un ou plusieurs porteurs d'actions à droit de vote multiple.

Sous réserve de certaines exceptions permises, tout transfert d'actions à droit de vote multiple par leurs porteurs se traduira généralement par la conversion de ces actions en actions à droit de vote subalterne, ce qui aura pour effet, avec le temps, d'accroître la puissance de vote relative des porteurs d'actions à droit de vote multiple qui conservent leurs actions. Voir « Description de la structure du capital – Actions à droit de vote subalterne et actions à droit de vote multiple ». Si, par exemple, notre chef de la direction, Brian Hill, qui détient environ 44 % de nos actions à droit de vote multiple en circulation par l'entremise des actionnaires Hill, conserve une tranche importante de ses avoirs en actions à droit de vote multiple pendant une durée prolongée ou exerce ses droits de souscription (au sens donné à ce terme à la rubrique « Contrats importants – Convention de droits des investisseurs – Droits préférentiels de souscription »), il pourrait, à l'avenir, contrôler un pourcentage encore plus grand de la puissance de vote combinée des actions à droit de vote subalterne et des actions à droit de vote multiple. Les administrateurs et dirigeants ont une obligation fiduciaire envers nous et doivent agir avec honnêteté et de bonne foi dans notre intérêt. Toutefois, l'administrateur ou le dirigeant qui est un actionnaire, même un actionnaire contrôlant, a le droit de voter dans son propre intérêt, qui pourrait ne pas toujours correspondre à l'intérêt général de nos actionnaires.

L'activisme de certains actionnaires pourrait avoir une incidence négative sur notre entreprise et faire chuter le cours de nos actions à droit de vote subalterne.

Nous pourrions faire face à des difficultés juridiques et commerciales dans l'exploitation de notre entreprise en raison d'actions entreprises par des actionnaires activistes ou d'autres personnes. La réponse à ces actions peut être coûteuse en temps et en argent, entraîner une interruption de nos activités et détourner l'attention de la direction et de nos employés. Un tel activisme actionnarial pourrait occasionner une incertitude dans la direction d'Aritzia, entraîner des coûts importants et détourner l'attention de la direction et les ressources de l'entreprise, ce qui pourrait nuire à notre entreprise, entraver l'exécution de notre stratégie commerciale et de nos initiatives, entraîner une volatilité négative dans le cours et les volumes des opérations sur les actions à droit de vote subalterne et rendre plus difficile d'attirer et de fidéliser du personnel qualifié et des partenaires commerciaux. En outre, une course aux procurations en vue de l'élection des administrateurs à notre assemblée annuelle nous obligerait à consacrer de fortes sommes en honoraires juridiques et frais de sollicitation de procuration et accaparerait le temps et l'attention des membres de la direction et de notre conseil.

Le cours des actions à droit de vote subalterne pourrait être volatil et votre investissement pourrait perdre de sa valeur.

Le cours de nos actions à droit de vote subalterne pourrait subir d'importantes fluctuations qui pourraient en provoquer la chute peu importe nos résultats opérationnels. En plus des autres facteurs de risque décrits dans la présente rubrique de la notice annuelle, ces facteurs comprennent des modifications ou variations réelles ou

prévues de nos résultats d'exploitation, une réaction négative du marché en raison d'une dette que nous avons contractée ou de titres que nous avons émis, des poursuites ou mesures réglementaires, des acquisitions, regroupements d'entreprises ou autres mesures stratégiques ou engagements de capitaux d'envergure qui nous concernent ou qui concernent nos concurrents, la vente de nos titres par les actionnaires principaux, l'entrée en fonction ou le départ d'employés clés et la réaction générale des investisseurs aux documents d'information que nous déposons.

En outre, le cours de nos actions à droit de vote subalterne pourrait fluctuer en fonction de facteurs externes qui n'ont rien à voir avec nous, notamment les attentes des analystes de marché, les recommandations positives ou négatives de la part des analystes, ou la cessation de leurs analyses, la publication de rapports de recherche ou de reportages à propos de nous, de nos concurrents ou de notre secteur, et les changements dans les conditions et les tendances générales dans la politique, l'économie, l'industrie et le marché.

Les ventes futures de nos titres par des actionnaires existants ou par nous pourraient faire chuter le cours de nos actions à droit de vote subalterne.

Une grande quantité de nos actions à droit de vote subalterne pourrait être vendue sur le marché libre à un moment donné. Une telle vente, ou le sentiment d'imminence d'une telle vente par le marché, pourrait faire chuter gravement le cours de nos actions à droit de vote subalterne. Nous ne pouvons pas prévoir l'incidence que la vente ou la mise en vente de nos actions sur le marché libre pourrait avoir sur le cours de nos actions à droit de vote subalterne. Si le cours de nos actions à droit de vote subalterne devait chuter en conséquence, cela freinerait notre capacité de réunir des capitaux supplémentaires et les actionnaires restants pourraient perdre la totalité ou une partie de leurs investissements.

De plus, certains de nos actionnaires ont le droit, en vertu de la deuxième convention relative aux droits d'inscription modifiée, de nous obliger à déposer un prospectus au Canada visant leurs titres susceptibles d'être inscrits ou de les inclure dans les prospectus que nous pourrions déposer pour notre compte ou pour le compte d'autres actionnaires.

Les intentions des actionnaires principaux en ce qui concerne chacune de leur participation à long terme pourraient changer. Ils pourraient décider de vendre plus ou moins d'actions à droit de vote subalterne que le nombre prévu actuellement. Les facteurs susceptibles de faire changer de point de vue les actionnaires principaux sont notamment les changements à la situation particulière de Brian Hill ou de sa famille, ou la planification successorale de Brian Hill pour ce qui est des actionnaires Hill ou les changements à la situation de l'actionnaire Berkshire ou à celle des membres de son groupe, la planification de notre relève, les changements dans notre direction, la modification des lois fiscales, la conjoncture du marché et notre rendement financier.

En outre, nous ne pouvons pas prédire la taille des émissions futures de nos actions à droit de vote subalterne ni l'incidence éventuelle que de futures émissions ou ventes d'actions à droit de vote subalterne auront sur leur cours. La vente d'une grande quantité de nos actions à droit de vote subalterne, ou le sentiment de l'imminence d'une telle vente, risque d'avoir une incidence défavorable sur le cours de nos actions à droit de vote subalterne.

Nous ne prévoyons actuellement pas verser des dividendes en espèces dans un avenir prévisible.

Nous avons à l'heure actuelle l'intention d'affecter tous nos bénéfices futurs, s'il en est, à nos activités et à notre expansion et nous ne prévoyons pas verser de dividendes en espèces dans l'avenir prévisible. Toute décision de verser des dividendes à l'avenir sera prise au gré de notre conseil, dans le respect des lois et des ententes contractuelles applicables, en particulier la convention de crédit et les autres contrats régissant nos futurs emprunts, qui limitent notre capacité de verser des dividendes. Cette décision dépendra notamment d'autres facteurs, comme nos résultats d'exploitation, notre situation financière, nos bénéfices, nos besoins en capital ainsi que d'autres facteurs que notre conseil juge pertinents.

L'émission d'actions privilégiées pourrait rendre difficile l'acquisition de notre société par une autre ou avoir par ailleurs une incidence défavorable sur les porteurs de nos actions, ce qui pourrait faire chuter le cours de nos actions à droit de vote subalterne.

Notre conseil a le pouvoir d'émettre des actions privilégiées, d'en établir les caractéristiques, limites et droits et de fixer le nombre d'actions constituant une série et la désignation de la série, sans autre vote ni intervention des actionnaires. Nos actions privilégiées pourraient être assorties de droits en cas de liquidation, de droits aux dividendes et d'autres droits supérieurs à ceux accordés par nos actions. L'émission éventuelle d'actions privilégiées peut retarder ou nous empêcher de subir un changement de contrôle, décourager les offres d'acheter nos actions moyennant une prime par rapport au cours du marché et avoir une incidence défavorable sur le cours de nos actions et les autres droits de leurs porteurs.

Si les analystes de marché cessent de publier des études sur nos activités ou si des rapports erronés ou défavorables sur nos activités sont publiés, le cours et le volume de négociation de nos actions pourraient diminuer.

Le cours de nos actions à droit de vote subalterne dépend en partie des études et des rapports que les analystes de marché publient à notre sujet ou au sujet de nos activités. Si des rapports sont publiés sur nous et qu'un ou plusieurs analystes de marché abaissent les notes qu'ils attribuent à nos actions à droit de vote subalterne ou publient des études erronées ou défavorables sur nos activités, le cours de nos titres pourrait chuter. Si des analystes cessent de s'intéresser à notre Société ou ne publient pas de rapports sur nous régulièrement, la demande pour nos actions à droit de vote subalterne pourrait diminuer, ce qui pourrait faire chuter le cours de nos titres et le volume des opérations sur ceux-ci.

POLITIQUE DE DIVIDENDES

Nous comptons actuellement conserver les bénéfices futurs pour financer le développement et la croissance de nos activités, de sorte que nous ne prévoyons pas pour l'instant verser de dividendes. La décision de verser des dividendes à l'avenir sera prise au gré de notre conseil et dépendra de nombreux facteurs, notamment notre situation financière, nos besoins de trésorerie actuels et prévus, nos restrictions contractuelles et les contraintes de nos conventions de financement, y compris celles prévues par la convention de crédit, les critères de solvabilité imposés par les lois sur les sociétés et les autres facteurs que notre conseil juge pertinents.

DESCRIPTION DE LA STRUCTURE DU CAPITAL

Le texte qui suit résume les grandes lignes du capital-actions autorisé de la Société. Il doit être lu à la lumière des dispositions détaillées de nos statuts (les « **statuts** ») et est présenté sous réserve de celles-ci.

Les actions à droit de vote subalterne sont considérées comme des « titres subalternes » au sens de la législation en valeurs mobilières applicable au Canada.

Notre capital-actions autorisé se compose d'un nombre illimité d'actions à droit de vote subalterne et d'actions à droit de vote multiple et d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en séries. Au 10 mai 2018, 56 434 240 actions à droit de vote subalterne étaient émises et en circulation, 55 756 002 actions à droit de vote multiple étaient émises et en circulation et aucune action privilégiée n'était émise et en circulation. En outre, à cette même date, 7 556 785 options étaient en cours aux termes de notre ancien régime d'options, qui a été établi en 2005 puis modifié à la clôture de notre premier appel public à l'épargne en 2016 (l'« **ancien régime d'options** »), et 4 919 089 options étaient en cours aux termes de notre nouveau régime d'options. Toutes les options peuvent être exercées en vue d'acquérir des actions à droit de vote subalterne. L'ancien régime d'options régit les options octroyées avant notre premier appel public à l'épargne. Aucune autre option ne peut être attribuée en vertu de ce régime.

Actions à droit de vote subalterne et actions à droit de vote multiple

Rang

Les actions à droit de vote subalterne et les actions à droit de vote multiple sont de rang égal quant au versement de dividendes, au remboursement de capital et à la distribution d'actifs dans l'éventualité de notre dissolution ou liquidation volontaire ou forcée.

Droits aux dividendes

Les porteurs d'actions à droit de vote subalterne et d'actions à droit de vote multiple ont le droit de recevoir des dividendes sur un pied d'égalité par prélèvement sur nos actifs légalement disponibles à cette fin aux moments, selon les montants et dans la forme établis par notre conseil à l'occasion, sous réserve des droits privilégiés des porteurs d'actions privilégiées éventuellement en circulation. Sauf indication contraire de notre conseil, en cas de versement d'un dividende sous forme d'actions, les porteurs d'actions à droit de vote subalterne recevront des actions à droit de vote subalterne et les porteurs d'actions à droit de vote multiple, des actions à droit de vote multiple.

Droits de vote

Les porteurs d'actions à droit de vote multiple ont 10 voix par action à droit de vote multiple et les porteurs d'actions à droit de vote subalterne ont une voix par action à droit de vote subalterne lorsqu'ils sont habiles à voter sur une question. Voir aussi « — Certaines modifications » ci-après. Les actions à droit de vote subalterne représentent environ 50,3 % de l'ensemble de nos actions émises et en circulation et environ 9,2 % de la puissance de vote rattachée à toutes nos actions.

Conversion

Les actions à droit de vote subalterne ne peuvent pas être converties en une autre catégorie d'actions. Chaque action à droit de vote multiple en circulation peut, au gré de son porteur, être convertie en une action à droit de vote subalterne. Dès qu'une action à droit de vote multiple est détenue par une personne autre qu'un porteur autorisé (défini ci-après), ce porteur autorisé, sans autre mesure, est automatiquement réputé avoir exercé son droit de convertir cette action à droit de vote multiple en action à droit de vote subalterne entièrement libérée et non susceptible d'appel subséquent.

En outre :

- toutes les actions à droit de vote multiple détenues par les porteurs autorisés du groupe Berkshire seront automatiquement converties en actions à droit de vote subalterne lorsque les porteurs autorisés du groupe Berkshire cesseront, en tant que groupe, d'être propriétaires véritables, directement ou indirectement, d'au moins 8 % des actions émises et en circulation, avant dilution;
- toutes les actions à droit de vote multiple détenues par les porteurs autorisés du groupe Hill seront automatiquement converties en actions à droit de vote subalterne à la première des éventualités suivantes : (i) les porteurs autorisés du groupe Hill cessent, en tant que groupe, d'être propriétaires véritables, directement ou indirectement, d'au moins 8 % des actions émises et en circulation, avant dilution; (ii) Brian Hill cesse d'être administrateur ou haut dirigeant d'Aritzia.

Assemblée des actionnaires

Les porteurs d'actions à droit de vote multiple et d'actions à droit de vote subalterne sont habiles à recevoir un avis de convocation aux assemblées de nos actionnaires, à y assister et à y voter, à l'exception des assemblées auxquelles seuls les actionnaires d'une autre catégorie ou d'une série donnée d'actions ont le droit de voter. Des actionnaires présents ou représentés par procuration qui détiennent au moins 15 % des voix susceptibles d'être exprimées à l'assemblée constitueront quorum.

Droits préférentiels de souscription et de rachat

Les porteurs d'actions à droit de vote subalterne n'ont aucun droit préférentiel de souscription ou de rachat. Les porteurs d'actions à droit de vote multiple n'ont aucun droit préférentiel de souscription ni droit de rachat selon nos statuts, mais ils ont le droit de souscrire des actions à droit de vote multiple supplémentaires par préférence conformément à la convention de droits des investisseurs. La rubrique « Contrats importants » contient de plus amples renseignements sur les droits préférentiels de souscription et de rachat prévus à la convention de droits des investisseurs.

Droits de liquidation

À notre dissolution ou liquidation volontaire ou forcée, les porteurs d'actions à droit de vote subalterne et d'actions à droit de vote multiple auront le droit de recevoir, sans privilège ni distinction et proportionnellement, le reliquat de nos actifs disponibles après le règlement des dettes et autres passifs, sous réserve des droits privilégiés des porteurs d'actions privilégiées en circulation.

Fractionnement, regroupement et émission de droits

Aucun fractionnement ni aucun regroupement des actions à droit de vote subalterne ou des actions à droit de vote multiple ne peut être fait à moins qu'au même moment, les actions des deux catégories soient fractionnées ou regroupées de la même façon et dans les mêmes proportions. Sauf indication contraire dans la présente notice annuelle, aucun nouveau droit d'acquérir des actions supplémentaires ou d'autres titres ou biens nous appartenant ne sera émis aux porteurs d'actions à droit de vote subalterne ou d'actions à droit de vote multiple, à moins que les mêmes droits soient émis au même moment aux porteurs d'actions des deux catégories.

Incidence de certaines modifications

En plus des autres droits de vote que la loi, la réglementation ou d'autres dispositions de nos statuts confèrent aux porteurs d'actions à droit de vote subalterne, mais sous réserve des dispositions de nos statuts, les porteurs d'actions à droit de vote subalterne ont le droit de voter séparément, en tant que catégorie, en plus de participer à tout autre vote d'actionnaires qui peut être requis, relativement à toute modification ou abrogation de nos statuts qui aurait une incidence défavorable sur les droits ou droits spéciaux des porteurs d'actions à droit de vote subalterne ou qui toucherait les porteurs d'actions à droit de vote subalterne et d'actions à droit de vote multiple de manière différente, et ce, action pour action, y compris une modification aux conditions de nos statuts qui prévoient que les actions à droit de vote multiple vendues ou cédées à une personne qui n'est pas un porteur autorisé doivent être automatiquement converties en actions à droit de vote subalterne.

Conformément à nos statuts, les porteurs d'actions à droit de vote subalterne et d'actions à droit de vote multiple seront traités de façon égale et identique, action pour action, à l'occasion de certaines opérations de changement de contrôle nécessitant, en vertu de la BCBCA, l'approbation de nos actionnaires, sauf si les porteurs de nos actions à droit de vote subalterne et de nos actions à droit de vote multiple, votant séparément en tant que catégorie, approuvent à la majorité des voix un traitement différent pour les actions de chacune de ces catégories.

Émission d'actions à droit de vote multiple supplémentaires

Sous réserve du droit préférentiel de souscrire des actions à droit de vote multiple attribué aux porteurs d'actions à droit de vote multiple, nous ne pouvons pas émettre d'actions à droit de vote multiple sans l'approbation des porteurs d'actions à droit de vote subalterne à au moins les deux tiers des voix exprimées à une assemblée dûment tenue à cette fin. Toutefois, l'approbation n'est pas requise en cas de fractionnement ou de regroupement proportionnel entre les actions à droit de vote subalterne et les actions à droit de vote multiple ou en cas d'émission d'actions à droit de vote multiple par suite de l'exercice des droits de souscription (au sens attribué à ce terme à la rubrique « Contrats importants – Convention de droits des investisseurs – Droits préférentiels de souscription »). Toute nouvelle émission d'actions à droit de vote subalterne ou d'actions à droit de vote multiple entraînera une dilution immédiate pour les actionnaires existants et pourrait nuire à la valeur de

leurs participations. Voir « Facteurs de risque — Les ventes futures de nos titres par des actionnaires existants ou par nous pourraient faire chuter le cours de nos actions à droit de vote subalterne. »

Protection en cas d'offre publique d'achat

Selon la législation en valeurs mobilières canadienne applicable, une offre d'achat visant les actions à droit de vote multiple n'entraînerait pas nécessairement l'obligation d'offrir d'acheter les actions à droit de vote subalterne. Conformément aux règles de la TSX visant à faire en sorte qu'en cas d'offre publique d'achat, les porteurs d'actions à droit de vote subalterne puissent y participer sur un pied d'égalité avec les porteurs d'actions à droit de vote multiple, nous avons conclu une convention de protection habituelle datée du 3 octobre 2016 avec les actionnaires principaux et un fiduciaire (la « **convention de protection** »). La convention de protection contient certaines dispositions habituellement applicables aux sociétés à deux catégories d'actions inscrites à la cote de la TSX, qui ont pour but d'empêcher les opérations qui par ailleurs priveraient les porteurs d'actions à droit de vote subalterne de droits dont ils auraient pu se prévaloir en vertu de la législation en valeurs mobilières canadienne si les actions à droit de vote multiple avaient été des actions à droit de vote subalterne. Les engagements pris dans la convention de protection n'empêchent pas la vente des actions à droit de vote multiple par les porteurs d'actions à droit de vote multiple ou leurs porteurs autorisés si une offre d'acheter les actions à droit de vote subalterne est présentée en même temps et que cette offre :

- (a) comporte un prix par action à droit de vote subalterne au moins égal au prix le plus élevé offert pour les actions à droit de vote multiple;
- (b) prévoit que le pourcentage d'actions à droit de vote subalterne en circulation dont livraison doit être prise (à l'exclusion des actions appartenant à l'initiateur ou aux personnes agissant conjointement ou de concert avec lui immédiatement avant l'offre) est au moins égal à celui des actions à droit de vote multiple devant être vendues (à l'exception des actions à droit de vote multiple appartenant à l'initiateur ou aux personnes agissant conjointement ou de concert avec lui immédiatement avant l'offre);
- (c) n'est assortie d'aucune condition si ce n'est le droit de ne pas prendre livraison des actions à droit de vote subalterne déposées en réponse à cette offre et de ne pas les régler si aucune action n'est achetée aux termes de l'offre visant les actions à droit de vote multiple;
- (d) est identique, à tout autre égard important, à l'offre visant les actions à droit de vote multiple.

De plus, la convention de protection n'empêche pas le transfert d'actions à droit de vote multiple par les actionnaires principaux aux porteurs autorisés, si ce transfert n'est ou n'était pas assujéti à l'obligation de présenter une offre publique d'achat (si le vendeur ou le cessionnaire était au Canada) ou constitue une offre publique d'achat dispensée aux termes de la législation canadienne en valeurs mobilières applicable. La conversion d'actions à droit de vote multiple en actions à droit de vote subalterne, que ces dernières soient ou non vendues par la suite, ne constitue pas une aliénation d'actions à droit de vote multiple pour l'application de la convention de protection.

Aux termes de la convention de protection, la vente d'actions à droit de vote multiple (y compris un transfert à un créancier à titre de garantie) par un porteur d'actions à droit de vote multiple partie à la convention est conditionnelle à ce que le cessionnaire ou le créancier devienne partie à cette convention, dans la mesure où les actions à droit de vote multiple ainsi transférées ne sont pas automatiquement converties en actions à droit de vote subalterne conformément à nos statuts.

La convention de protection comporte des dispositions qui autorisent le fiduciaire à prendre, pour le compte des porteurs d'actions à droit de vote subalterne, des mesures pour faire valoir les droits que leur confère la convention de protection. L'obligation du fiduciaire de prendre ces mesures est conditionnelle à ce qu'il reçoive de nous ou des porteurs d'actions à droit de vote subalterne les fonds et les garanties qu'il pourra raisonnablement exiger. Aucun porteur d'actions à droit de vote subalterne n'a le droit, sauf par l'intermédiaire du fiduciaire, d'intenter une poursuite ou toute autre instance ou d'exercer quelque autre recours afin de faire valoir les droits

que lui confère la convention de protection, à moins que le fiduciaire omette d'agir après avoir reçu une demande autorisée par les porteurs d'au moins 10 % des actions à droit de vote subalterne en circulation, accompagnée des fonds et des garanties raisonnables.

Sauf s'il s'agit d'une modification peu importante ou d'une dérogation qui n'a pas d'incidence défavorable sur les droits des porteurs d'actions à droit de vote subalterne, la convention de protection prévoit notamment qu'elle ne peut pas être modifiée et qu'il ne peut être dérogé à aucune de ses dispositions sans tout d'abord qu'aient été obtenus : a) le consentement de la TSX et de toute autre autorité en valeurs mobilières compétente au Canada et b) l'approbation des porteurs d'actions à droit de vote subalterne au moins aux deux tiers des voix exprimées à une assemblée dûment convoquée pour étudier cette modification ou dérogation, compte non tenu des voix rattachées aux actions à droit de vote subalterne détenues par les porteurs d'actions à droit de vote multiple, les membres de leur groupe, les personnes qui leur sont reliées et les personnes qui ont convenu d'acheter des actions à droit de vote multiple à des conditions qui constitueraient une vente ou une aliénation pour l'application de la convention de protection, autrement que dans les cas qu'elle permet.

Aucune disposition de la convention de protection ne limite les droits des porteurs d'actions à droit de vote subalterne conférés par les lois applicables.

Actions privilégiées

Les actions privilégiées peuvent être émises en une ou plusieurs séries. Sous réserve des dispositions de la BCBCA et de nos statuts, notre conseil peut établir avant une telle émission, par voie de résolution, le nombre maximal d'actions composant chaque série d'actions privilégiées ainsi que la désignation, les restrictions ou droits spéciaux connexes, notamment le droit de recevoir des dividendes (cumulatifs ou non et variables ou fixes) ou le mode d'établissement des dividendes, les dates de versement de ces dividendes, les conditions d'achat ou de rachat au gré du porteur, les droits de conversion, les droits de rachat par nous, les droits à notre dissolution ou liquidation volontaire ou forcée, ainsi que les dispositions sur les fonds d'amortissement et les autres dispositions, le tout sous réserve du dépôt d'un avis de modification de notre avis sur les statuts en vue de créer la série et de modifier nos statuts de manière à inclure les restrictions ou droits spéciaux rattachés aux actions privilégiées de la série. Sauf comme il est prévu dans les restrictions ou droits spéciaux rattachés à une série d'actions privilégiées éventuellement émises, les porteurs d'actions privilégiées ne seront pas habiles à recevoir un avis de convocation aux assemblées des actionnaires, ni à assister ou à voter aux assemblées.

Les actions privilégiées de chaque série éventuellement émises seront, en ce qui concerne le versement de dividendes, de rang égal entre elles et auront priorité de rang sur les actions à droit de vote subalterne, les actions à droit de vote multiple et nos autres actions qui prennent rang après elles quant au versement de dividendes.

Dans l'éventualité de notre dissolution ou liquidation volontaire ou forcée, les porteurs d'actions privilégiées auront priorité de rang quant à la distribution de nos biens ou actifs sur nos actions à droit de vote subalterne, actions à droit de vote multiple et autres actions qui prennent rang après elles quant au remboursement du capital versé et quant au règlement des dividendes impayés cumulés sur les actions privilégiées. Nous prévoyons actuellement qu'aucun droit préférentiel de souscription, de rachat ou de conversion ne se rattachera à une série d'actions privilégiées éventuellement émises.

Dispositions sur le préavis

Nous avons prévu dans nos statuts certaines dispositions de préavis applicables à l'élection de nos administrateurs (les « **dispositions sur le préavis** »). Ces dispositions ont pour but : (i) de faciliter le déroulement ordonné et efficace des assemblées générales annuelles ou, au besoin, des assemblées extraordinaires; (ii) de veiller à ce que tous les actionnaires reçoivent en temps opportun un avis des candidatures proposées aux postes d'administrateurs et des renseignements suffisants sur tous les candidats; (iii) de veiller à ce que les actionnaires votent en toute connaissance de cause. Seuls les candidats nommés par les actionnaires conformément aux

dispositions sur le préavis pourront être élus administrateurs lors d'une assemblée annuelle des actionnaires ou d'une assemblée extraordinaire des actionnaires tenue notamment afin d'élire les administrateurs.

Les dispositions sur le préavis obligent l'actionnaire qui souhaite proposer un administrateur à nous donner un avis sous la forme et dans les délais prescrits. L'avis doit être donné : (i) dans le cas d'une assemblée annuelle des actionnaires (y compris une assemblée extraordinaire), au moins 30 jours avant la date de l'assemblée, étant entendu que si la première annonce publique de la date de l'assemblée (la « **date de convocation** ») est faite moins de 50 jours avant l'assemblée, l'avis doit être donné au plus tard à la fermeture des bureaux le dixième jour suivant la date de convocation; (ii) dans le cas d'une assemblée extraordinaire des actionnaires (qui n'est pas également une assemblée annuelle) où des administrateurs doivent être élus, au plus tard à la fermeture des bureaux le quinzième jour suivant la date de convocation, étant toutefois entendu, dans les deux cas, que si les procédures de notification et d'accès (au sens du *Règlement 54-101 sur la communication avec les propriétaires véritables des titres d'un émetteur assujéti*) sont utilisées pour livrer les documents de procuration se rapportant à une assemblée et que la date de convocation à l'assemblée ne tombe pas moins de 50 jours avant la date de cette assemblée, l'avis doit être reçu au plus tard à la fermeture des bureaux le 40^e jour précédant l'assemblée en cause.

Choix du tribunal

Nous avons inscrit dans nos statuts une disposition sur le choix du tribunal, selon laquelle, à moins que nous ne consentions par écrit au choix d'un autre tribunal, la Cour suprême de Colombie-Britannique (Canada) sera le seul et unique tribunal de première instance ou pourra être intentée (i) une procédure ou action oblique présentée en notre nom; (ii) une poursuite pour violation de l'obligation fiduciaire de nos administrateurs, dirigeants ou autres employés envers nous; (iii) une poursuite intentée en vertu d'une disposition de la BCBCA ou de nos statuts; ou (iv) une poursuite reposant sur la relation qui existe entre nous, les membres de notre groupe et leurs actionnaires, administrateurs ou dirigeants respectifs, à l'exclusion d'une poursuite portant sur nos activités ou sur les membres de notre groupe. La disposition sur le choix du tribunal prévoit également que nos porteurs de titres sont réputés accepter la compétence territoriale des tribunaux de la Colombie-Britannique et consentir à la signification d'actes de procédure à leurs conseillers juridiques dans le cadre de toute action étrangère intentée en violation des dispositions qui précèdent.

MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

Cours et volume des opérations

Les actions à droit de vote subalterne sont inscrites à la cote de la TSX et sont négociées sous le symbole « ATZ ». Le tableau qui suit indique les cours extrêmes publiés et le volume des actions à droit de vote subalterne à la TSX pour chaque mois de l'exercice 2018 (du 1^{er} mars 2017 jusqu'au 25 février 2018) :

Mois	Haut	Bas	Volume
Février 2018	13,75 \$	12,22 \$	2 734 029
Janvier 2018	13,93 \$	12,46 \$	6 000 547
Décembre 2017	13,22 \$	11,84 \$	3 407 559
Novembre 2017	12,22 \$	10,10 \$	4 074 654
Octobre 2017	14,91 \$	10,88 \$	7 043 079
Septembre 2017	15,23 \$	12,47 \$	2 206 495
Août 2017	13,33 \$	12,29 \$	3 629 635
Juillet 2017	15,64 \$	13,19 \$	3 714 030
Juin 2017	15,57 \$	14,77 \$	2 963 704
Mai 2017	16,18 \$	13,95 \$	6 396 967
Avril 2017	15,50 \$	13,89 \$	2 314 362
Mars 2017	15,93 \$	14,90 \$	5 477 414

ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Le tableau suivant présente le nom, la province, l'État et le pays de résidence de chaque administrateur et membre de la haute direction de la Société en date des présentes, les postes qu'ils occupent et fonctions qu'ils exercent dans la Société et les principaux postes qu'ils ont occupés au cours des cinq dernières années. Les administrateurs siègent au conseil jusqu'à la prochaine assemblée annuelle ou jusqu'à l'élection ou la nomination de leur successeur, sauf s'ils quittent leur poste plus tôt.

Nom, province ou État et pays de résidence	Poste actuel dans la Société	En poste depuis	Principaux postes au cours des cinq dernières années
Brian Hill <i>Colombie-Britannique (Canada)</i>	Fondateur, chef de la direction, président du conseil et administrateur	2005	Fondateur et chef de la direction d'Aritzia.
Jennifer Wong <i>Colombie-Britannique (Canada)</i>	Présidente, chef de l'exploitation, secrétaire de la Société et administratrice	2015	Présidente et chef de l'exploitation d'Aritzia depuis juin 2015; auparavant, chef de l'exploitation d'Aritzia de mai 2007 à mai 2015.
Aldo Bensadoun ^{2,3} <i>Québec (Canada)</i>	Administrateur	2012	Président exécutif du conseil d'Aldo, détaillant de chaussures et d'accessoires de premier plan, jusqu'en 2017.
Kevin Callaghan <i>Massachusetts, États-Unis</i>	Administrateur	2005	Directeur général de Berkshire Partners, grand cabinet de capital-investissement.
John E. Currie ^{3,2,3} <i>Colombie-Britannique (Canada)</i>	Administrateur	2016	Administrateur de sociétés; chef des finances de lululemon athletica inc. de 2007 jusqu'à sa retraite en 2015; administrateur, Vancouver Airport Authority depuis novembre 2012; administrateur, Bojangles', Inc. depuis avril 2015; administrateur de diverses sociétés privées.
Ryan Holmes ^{1,3} <i>Colombie-Britannique (Canada)</i>	Administrateur	2016	Chef de la direction de Hootsuite, qui offre des outils de gestion des médias sociaux aux entreprises.
David Labistour ^{2,3} <i>Colombie-Britannique (Canada)</i>	Administrateur	2016	Chef de la direction de la coopérative Mountain Equipment, plus grand détaillant d'équipement de plein air au Canada.
Marni Payne ² <i>Massachusetts, États-Unis</i>	Administratrice	2013	Directrice générale de Berkshire Partners, grand cabinet de capital-investissement.
Glen Senk <i>Floride, États-Unis</i>	Administrateur	2016	Président du conseil et chef de la direction de Front Row Partners, cabinet de capital-investissement; auparavant, chef de la direction de David Yurman de 2012 à 2014 et chef de la direction d'Urban Outfitters de 2007 à 2012.
Todd Ingledew <i>Colombie-Britannique (Canada)</i>	Chef des finances	2016	Chef des finances d'Aritzia; auparavant, président de Steve Nash Fitness World & Sports Club de décembre 2014 à juin 2016, après en avoir été le chef des finances de janvier 2011 à décembre 2014.

Nom, province ou État et pays de résidence	Poste actuel dans la Société	En poste depuis	Principaux postes au cours des cinq dernières années
Dave MacIver <i>Colombie-Britannique (Canada)</i>	Chef de l'information	2016	Chef de l'information d'Aritzia depuis 2016; auparavant, premier vice-président, Technologie de l'information d'Aritzia de novembre 2011 à juillet 2016.
Pippa Morgan <i>Colombie-Britannique (Canada)</i>	Première vice-présidente, Détail	2010	Première vice-présidente, Détail d'Aritzia.
Karen Kwan <i>Colombie-Britannique (Canada)</i>	Vice-présidente principale, Personnel	2017	Vice-présidente principale, Personnel d'Aritzia; auparavant, vice-présidente, Personnel et culture et chef du personnel de lululemon athletica d'août 2016 à octobre 2017, après en avoir été la vice-présidente, Potentiel du personnel et acquisition de talents – Centres mondiaux de services aux magasins de février 2016 à août 2016, la directrice, Potentiel du personnel – Centres mondiaux de services aux magasins de septembre 2014 à février 2016, et la directrice, Potentiel du personnel et acquisition de talents de janvier 2013 à septembre 2014.
Jed Paulson <i>Colombie-Britannique (Canada)</i>	Vice-président principal, Exploitation numérique	2017	Vice-président principal, Exploitation numérique d'Aritzia; auparavant, vice-président, Exploitation numérique de REI de 2015 à 2017 et directeur du cybercommerce et du marketing de Free People de 2010 à 2015.

Notes :

- (1) Membre de notre comité d'audit.
- (2) Membre de notre comité de rémunération et de mise en candidature.
- (3) Administrateur indépendant selon le *Règlement 58-101 sur l'information concernant les pratiques en matière de gouvernance* des Autorités canadiennes en valeurs mobilières.

Actionnariat

Nos administrateurs et hauts dirigeants, en tant que groupe, ont la propriété véritable ou le contrôle, directement ou indirectement, (i) de 23,7 % de nos actions émises et en circulation, et (ii) d'environ 40,3 % des droits de vote rattachés à toutes les actions émises et en circulation. En outre, Kevin Callaghan et Marni Payne, deux de nos administrateurs qui sont directeurs généraux de Berkshire Partners, déclarent n'avoir aucun droit de propriété véritable sur les actions à droit de vote multiple détenues par CanLux AB Investments One S.à r.l., Canada Retail Holdings, L.P. et Sixth Berkshire Associates LLC.

Ordonnances d'interdiction d'opérations

À la connaissance de la Société, aucun administrateur ou haut dirigeant de la Société (ni aucune société de portefeuille personnelle de ces personnes) n'est, à la date de la présente notice annuelle, ni n'a été, au cours des dix années précédant cette date, administrateur, chef de la direction ou chef des finances d'une société (y compris la Société) qui, selon le cas : (i) a fait l'objet d'une ordonnance d'interdiction d'opérations (y compris une ordonnance d'interdiction d'opérations limitée aux dirigeants), d'une ordonnance assimilable à une ordonnance d'interdiction d'opérations ou d'une ordonnance interdisant à la société en cause de se prévaloir d'une dispense prévue par la législation en valeurs mobilières, qui, dans chacun des cas, a été en vigueur plus de 30 jours consécutifs (collectivement, une « **ordonnance** ») et a été prononcée pendant que la personne exerçait les

fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef des finances; ou (ii) a fait l'objet d'une ordonnance prononcée après que la personne a cessé d'exercer ses fonctions et découlant d'un événement survenu pendant qu'elle les exerçait.

Faillites

À la connaissance de la Société, aucun administrateur, haut dirigeant ou personne participant au contrôle de la Société (ni aucune société de portefeuille personnelle de ces personnes) : (i) n'est, à la date de la présente notice annuelle, ni n'a été, au cours des dix années précédant cette date, administrateur ou chef de la direction d'une société (y compris la Société) qui, pendant qu'il exerçait cette fonction ou dans l'année suivant la cessation de cette fonction, a fait faillite, fait une proposition concordataire aux termes de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, a été poursuivi par ses créanciers, conclu un concordat ou un compromis avec eux, ou intenté des poursuites contre eux, pris des dispositions ou fait des démarches en vue de conclure un concordat ou un compromis avec eux, ou a vu un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite nommer pour détenir ses biens; ou (ii) n'a, au cours des dix années précédant la date de la présente notice annuelle, fait faillite, fait l'objet ou été à l'origine d'une procédure judiciaire, d'un concordat ou d'un compromis avec des créanciers, ni n'a vu un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite nommer pour détenir ses biens.

Amendes ou sanctions

À la connaissance de la Société, aucun administrateur, haut dirigeant ou personne participant au contrôle de la Société (ni aucune société de portefeuille personnelle de ces personnes) (i) n'a fait l'objet d'amendes ou de sanctions imposées par un tribunal en vertu de la législation en valeurs mobilières ou par une autorité en valeurs mobilières, ni n'a conclu un règlement amiable avec une telle autorité; ou (ii) n'a fait l'objet d'autres amendes ou sanctions imposées par un tribunal ou un organisme de réglementation qui seraient susceptibles d'être considérées comme importantes par un porteur d'actions à droit de vote raisonnable ayant à prendre une décision en matière de placement.

Comité d'audit

Notre comité d'audit comprend trois administrateurs, que notre conseil considère comme indépendants et qui possèdent les compétences financières requises au sens du Règlement 52-110. Notre comité d'audit est composé de John E. Currie, qui en est le président, de David Labistour et de Ryan Holmes. Tous les membres de notre comité d'audit comprennent les principes comptables employés dans l'établissement d'états financiers et comptent de l'expérience dans l'application générale de ces principes comptables. Ils comprennent les contrôles et les procédures internes nécessaires à la production de l'information financière. Notre conseil a adopté des règles écrites, reproduites à l'annexe A, précisant l'objectif, la composition, les pouvoirs et les responsabilités de notre comité d'audit, conformément au Règlement 52-110. Le comité d'audit aide notre conseil à surveiller les éléments suivants :

- la qualité et l'intégrité de nos états financiers et de l'information connexe;
- l'indépendance, la compétence et la nomination de notre auditeur externe;
- nos contrôles et procédures d'information, nos contrôles internes sur l'information financière et la responsabilité de la direction d'évaluer et de déclarer l'efficacité de ces contrôles;
- nos processus de gestion du risque;
- la surveillance et l'examen réguliers de notre politique de dénonciation;
- les transactions entre parties liées.

Notre comité d'audit a accès à tous nos livres, registres, installations et employés, et il peut demander tout renseignement nous concernant qu'il juge pertinent. Il a également le pouvoir, à son entière appréciation et à nos frais, de prendre et de faire rémunérer des conseillers juridiques, comptables ou autres, au besoin, pour l'aider à

s'acquitter de ses tâches et responsabilités. Notre comité d'audit peut également discuter directement avec le chef des finances et notre auditeur externe des questions qu'il juge utiles.

Honoraires de l'auditeur externe

Pour l'exercice 2018 et l'exercice 2017, les honoraires suivants nous ont été facturés par notre auditeur externe, PricewaterhouseCoopers s.r.l./ s.e.n.c.r.l. :

	Exercice 2018	Exercice 2017
Honoraires d'audit ⁽¹⁾	325 000 \$	400 000 \$
Honoraires pour services liés à l'audit ⁽²⁾	82 500 \$	454 285 \$
Autres honoraires que ceux mentionnés ci-dessus	120 879 \$	201 150 \$
Total des honoraires versés	528 379 \$	1 055 435 \$

Notes :

(1) Honoraires à une date de facturation donnée.

(2) Les honoraires pour services liés à l'audit pour l'exercice 2017 sont principalement attribuables au premier appel public à l'épargne.

POURSUITES JUDICIAIRES ET APPLICATION DE LA LOI

Dans le cours normal des activités, la Société et ses filiales peuvent faire l'objet de diverses enquêtes ou poursuites judiciaires, administratives, réglementaires et autres procédures. À la connaissance de la direction aucune poursuite n'est actuellement en instance, envisagée ou en suspens à la date des présentes, par ou contre la Société ou ses filiales, qui serait importante pour un porteur d'actions à droit de vote subalterne. Pour plus de renseignements, voir « Facteurs de risque ».

MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES

Sous réserve de ce qui est indiqué ci-dessous ou ailleurs dans la présente notice annuelle, nos administrateurs et hauts dirigeants et les actionnaires qui, directement ou indirectement, ont la propriété véritable ou le contrôle de plus de 10 % de toute catégorie ou série de nos titres de capitaux propres en circulation, de même que les membres de leur groupe et les personnes avec qui ils ont des liens, n'ont pas d'intérêt important, direct ou indirect, dans une opération conclue au cours des trois derniers exercices ou au cours de l'exercice courant qui a eu ou dont on peut raisonnablement penser qu'elle aura une incidence importante sur nous ou nos filiales.

- Berkshire Partners nous fournit des services de consultation et de conseils en gestion en vertu d'une convention de gestion (la « **convention de gestion** ») datée du 19 décembre 2005. Pour les exercices 2018, 2017 et 2016, nous avons versé des honoraires de gestion au titre des services rendus de néant, 0,2 million de dollars et 0,3 million de dollars et nous avons remboursé à Berkshire Partners des frais de déplacement, d'hébergement et autres de 0,1 million de dollars, 0,2 million de dollars et 0,1 million de dollars. Aux 25 février 2018, 26 février 2017 et 28 février 2016, une tranche de néant, de néant et de 0,1 million de dollars était respectivement incluse dans les dettes d'exploitation et charges à payer. La convention de gestion a été résiliée à l'issue du premier appel public à l'épargne.
- Durant les exercices 2018, 2017 et 2016, nous avons acheté pour respectivement 8,3 millions de dollars, 10,8 millions de dollars et 7,7 millions de dollars de marchandises à une société appartenant en partie à des fonds de capital-investissement gérés par Berkshire Partners, dont une tranche de 0,1 million de dollars et de 0,2 million de dollars est respectivement incluse dans les dettes d'exploitation et charges à payer aux 26 février 2017 et 28 février 2016. En août 2017, Berkshire

Partners s'est départie de ses investissements dans la société de marchandises, de sorte que les achats auprès de la société de marchandises effectués après août 2017 ne sont pas considérés comme des transactions avec des parties liées.

- À l'occasion de notre PAPE et du reclassement, nous avons remboursé des honoraires professionnels et d'autres frais de 1,4 million de dollars à certains des actionnaires principaux. Au 25 février 2018, une tranche de 0,7 million de dollars (0,9 million de dollars pour l'exercice 2017) était incluse dans les dettes d'exploitation et charges à payer.

AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES

L'agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres pour les actions à droit de vote subalterne et les actions à droit de vote multiple est Compagnie Trust TSX à son établissement principal situé à Vancouver (Colombie-Britannique).

CONTRATS IMPORTANTS

Les contrats suivants sont les seuls contrats importants de la Société qui sont en vigueur (autres que certains contrats conclus dans le cours normal des activités). Les résumés décrivent les principales caractéristiques des contrats importants et sont présentés sous réserve du texte intégral des contrats importants en cause, dont des exemplaires ont été déposés auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières et se trouvent sous notre profil sur SEDAR au www.sedar.com. Les investisseurs sont invités à lire le texte intégral de ces contrats importants.

- a) la convention de protection (décrite ci-dessus à la rubrique « Description de la structure du capital – Protection en cas d'offre publique d'achat »);
- b) la convention de crédit;
- c) la deuxième convention relative aux droits d'inscription modifiée;
- d) la convention de droits des investisseurs.

CONVENTION DE CRÉDIT

Notre filiale, Aritzia LP, a conclu une convention de crédit avec un syndicat de prêteurs, entrée en vigueur le 3 octobre 2016 (la « **convention de crédit** »). La convention de crédit prévoit une facilité de crédit renouvelable de 70 millions de dollars (la « **facilité de crédit renouvelable** ») et une facilité de crédit à terme de 145,6 millions de dollars qui vient à échéance le 13 mai 2019 (la « **facilité de crédit à terme** », désignée, conjointement avec la facilité de crédit renouvelable, les « **facilités de crédit** »). Au 25 février 2018, l'encours total des facilités de crédit s'élevait à environ 118,7 millions de dollars (encours nul de la facilité de crédit renouvelable et 118,7 millions de dollars en cours sur la facilité de crédit à terme). Les 29 mars 2017 et 25 juillet 2017, nous avons conclu des accords de financement visant des lettres de crédit de 50 millions de dollars et de 25 millions de dollars, respectivement, garanties à égalité de rang avec les facilités de crédit. Au 28 février 2018, nous avions en cours des lettres de crédit de 20,9 millions de dollars aux termes des facilités de crédit et des accords de financement.

Chaque facilité de crédit est assortie de différentes options de frais d'intérêts fondées sur les taux préférentiels canadiens, les taux de base et les taux LIBOR majorés de la marge applicable.

La convention de crédit prévoit des cautionnements par Aritzia Inc. et par nos filiales en propriété exclusive directes et indirectes (les « **cautions des facilités de crédit** »). Aritzia LP et chaque caution des facilités de crédit ont fourni une charge de premier rang sur tous leurs biens, sous réserve uniquement des charges permises par la convention de crédit en garantie des obligations découlant de cette convention. Aritzia LP et les cautions des

facilités de crédit ont mis en gage la totalité de leurs actions dans le capital de leurs filiales respectives, s'il y a lieu. La convention de crédit impose à Aritzia LP et aux cautions des facilités de crédit les clauses restrictives habituelles pour des facilités de cette nature.

DROITS D'INSCRIPTION

Nous avons conclu une deuxième convention de droits d'inscription modifiée avec certains de nos actionnaires, datée du 3 octobre 2016 (la « **deuxième convention de droits d'inscription modifiée** »). La deuxième convention de droits d'inscription modifiée offre à certains actionnaires (les « **porteurs** »), y compris les actionnaires principaux, le droit de faire inscrire leurs actions à droit de vote subalterne, y compris celles susceptibles d'être émises à la conversion d'actions à droit de vote multiple conformément aux statuts (les « **titres inscriptibles** »).

Les actionnaires principaux peuvent nous demander de faire viser un placement dans le public là où nous sommes émetteurs assujettis d'au moins 25 millions de dollars de titres inscriptibles (une « **inscription sur demande** »). Nous ne serons pas tenus de faire plus de quatre inscriptions de la sorte sur toute période de douze (12) mois. Malgré tout avis d'inscription sur demande, nous sommes en droit de reporter le dépôt d'un document de placement pendant un maximum de 90 jours si notre conseil juge de bonne foi que l'inscription sur demande serait susceptible de nous porter préjudice. Le chef de file d'un placement par prise ferme aura le droit de limiter, pour des raisons commerciales, le nombre de titres inscriptibles qui seront admissibles au placement.

Nous sommes tenus d'aviser sans délai tous les porteurs visés de notre intention de faire inscrire des titres inscriptibles à vendre dans un placement public, que l'inscription soit faite pour notre compte ou par suite d'une inscription sur demande. À la réception de cet avis, le porteur visé peut exiger que la totalité ou une partie des titres inscriptibles qu'il détient fassent partie de l'inscription proposée (une « **inscription d'entraînement** »).

La deuxième convention de droits d'inscription modifiée contient les dispositions usuelles sur le remboursement des dépenses et les obligations d'indemnisation d'Aritzia à l'égard des inscriptions sur demande et des inscriptions d'entraînement.

CONVENTION DE DROITS DES INVESTISSEURS

L'actionnaire Berkshire et les actionnaires Hill sont actuellement parties à une convention des actionnaires datée du 3 octobre 2016 (la « **convention de droits des investisseurs** »). Le texte qui suit résume certaines conditions de la convention de droits des investisseurs.

Le conseil d'administration

Les porteurs autorisés du groupe Berkshire et les porteurs autorisés du groupe Hill (collectivement, les « **groupes d'actionnaires** » et, chacun, un « **groupe d'actionnaires** ») ont chacun le droit de faire nommer un administrateur à notre conseil, à condition d'être propriétaire véritable, directement ou indirectement, d'au moins 5 % des actions émises et en circulation (avant dilution). Notre conseil ne peut pas être composé de plus de neuf administrateurs sans entente avec les groupes d'actionnaires. Chaque groupe d'actionnaires a convenu de voter en faveur de tout candidat à un poste d'administrateur présenté par l'autre groupe d'actionnaires.

Le président de notre conseil et les comités

Tant que Brian Hill sera administrateur, il pourra présider notre conseil (le « **président du conseil** »). Il pourra toutefois résigner ses fonctions de président du conseil à tout moment. S'il cesse d'être administrateur ou s'il ne souhaite pas présider le conseil, le président du conseil sera nommé par notre conseil.

Tant qu'un groupe d'actionnaires est propriétaire véritable, directement ou indirectement, d'au moins 5 % des actions émises et en circulation (avant dilution), il aura le droit de faire siéger au comité de rémunération et de mise en candidature du conseil l'administrateur nommé par lui, à condition que cet administrateur ne fasse pas partie de nos dirigeants ni de leur famille immédiate.

Droits préférentiels de souscription

En cas de distribution ou d'émission, y compris au moyen d'un dividende en actions (une « **distribution** »), de nos actions à droit de vote (sauf des actions à droit de vote multiple, des actions à droit de vote subalterne émises à la conversion d'actions à droit de vote multiple ou des actions à droit de vote émises par suite de l'exercice d'un droit rattaché à l'un de nos titres émis avant la distribution) (les « **actions à droit de vote** ») ou de nos titres qui, par conversion, échange ou autrement, donnent droit à des actions à droit de vote (sauf des options ou d'autres titres émis en vertu de régimes de rémunération ou d'autres régimes d'achat d'actions à droit de vote ou d'autres titres en faveur de nos dirigeants, administrateurs, employés ou consultants) (les « **titres convertibles** », désignés, conjointement avec les actions à droit de vote, les « **titres distribués** »), nous accorderons aux porteurs d'actions à droit de vote multiple le droit de souscrire autant d'actions à droit de vote multiple ou, selon le cas, de titres qui, par conversion, échange ou autrement, donnent le droit d'acquérir, aux mêmes conditions que celles stipulées dans les titres convertibles, y compris le prix de souscription ou d'exercice, selon le cas, avec les modifications qui s'imposent (sauf en ce qui a trait aux titres sous-jacents ultimes, qui seront des actions à droit de vote multiple), qu'il est nécessaire pour qu'ils disposent de la même proportion de voix (après dilution) qu'avant l'émission (les « **droits de souscription** »).

Les droits de souscription seront émis aux porteurs d'actions à droit de vote multiple en proportion de leurs avoirs en actions à droit de vote multiple en même temps que la distribution des titres distribués en question. Dans la mesure où ces droits de souscription sont exercés, en totalité ou en partie, les titres sous-jacents à ces droits de souscription (les « **titres souscrits** ») seront émis et devront être réglés en même temps qu'est faite la distribution et que nous est remis le prix d'émission de ces titres distribués au plus bas prix, sous réserve de certaines restrictions, autorisé par la réglementation en valeurs mobilières et la réglementation des bourses compétentes et sous réserve (quant à ce prix) du consentement préalable des bourses.

Les privilèges rattachés aux titres souscrits qui, par conversion, échange ou autrement, donnent droit à des actions à droit de vote multiple ne peuvent être exercés que lorsque les mêmes privilèges rattachés aux titres convertibles sont exercés et ne peuvent entraîner l'émission d'un nombre d'actions à droit de vote multiple qui a pour effet d'augmenter la proportion (calculée immédiatement avant la réalisation de la distribution) des droits de vote associés aux actions à droit de vote multiple après l'exercice par le porteur des privilèges rattachés à ces titres convertibles.

Le droit de recevoir des droits de souscription, comme il est précédemment décrit, et la propriété légale ou bénéficiaire des droits de souscription peuvent faire l'objet d'une cession, en totalité ou en partie, entre porteurs autorisés, pourvu qu'un avis écrit de cette cession nous soit envoyé sans délai ainsi qu'aux autres porteurs d'actions à droit de vote multiple.

Les porteurs d'actions à droit de vote subalterne n'ont aucun droit de souscription ou préférentiel leur permettant de souscrire nos titres. Une émission de titres de participation ne devient pas invalide du fait que nous n'aurions pas respecté un des principes énoncés ci-dessus.

Durée

Les droits de chaque groupe d'actionnaires aux termes de la convention de droits des investisseurs s'éteindront le lendemain du 180^e jour consécutif après lequel le groupe d'actionnaires sera propriétaire, directement ou indirectement, de moins de 5 % de toutes les actions ordinaires émises et en circulation (avant dilution). En outre, la convention de droits des investisseurs prendra fin à la première des éventualités suivantes : a) la date de sa résiliation sur entente écrite des porteurs autorisés du groupe Berkshire, des porteurs autorisés du groupe Hill et de notre part; b) notre dissolution ou notre liquidation.

INTÉRÊTS DES EXPERTS

L'auditeur de la Société est le cabinet PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l., comptables professionnels agréés, situé à Vancouver, en Colombie-Britannique. Le cabinet PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l. a établi un rapport de l'auditeur indépendant daté du 10 mai 2018 sur les états financiers consolidés de la Société aux 25 février 2018 et 26 février 2017 et pour chacun des exercices clos à ces dates. Le cabinet PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l. a indiqué qu'il est indépendant de la Société au sens du code de conduite professionnelle de l'Ordre des comptables professionnels agréés de la Colombie-Britannique.

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

Des renseignements supplémentaires portant notamment sur la rémunération des administrateurs et des dirigeants, les prêts qui leur ont été consentis, les principaux porteurs de nos titres et les titres autorisés aux fins d'émission aux termes de nos régimes de rémunération en actions, se trouveront dans la circulaire d'information de la direction de la Société relative à l'assemblée annuelle des actionnaires de 2018. De l'information financière supplémentaire figure dans les états financiers consolidés annuels audités et dans le rapport de gestion de la Société pour notre dernier exercice clos le 25 février 2018. Ces documents et d'autres renseignements sur la Société peuvent être consultés sous le profil de la Société sur SEDAR au www.sedar.com.

ANNEXE A — RÈGLES DU COMITÉ D'AUDIT

Les présentes règles (les « **règles** ») énoncent l'objectif, la composition, les responsabilités et les pouvoirs du comité d'audit (le « **comité** ») du conseil d'administration (le « **conseil** ») d'Aritzia (la « **Société** »).

1. Objet

Le comité a pour objectif d'aider le conseil à s'acquitter de ses responsabilités de surveillance à l'égard de ce qui suit :

- la présentation de l'information financière et des documents financiers connexes;
- la mise en place de contrôles et procédures de gestion du risque et de contrôles internes à l'égard de la communication de l'information financière;
- les procédures d'audit externe et interne.

2. Composition du comité

Le comité se compose d'autant d'administrateurs que décide le conseil (les « **membres** »), mais d'au moins trois (3) membres. Chaque membre respecte les critères d'indépendance et de compétences financières établis par les lois applicables et par les règles des bourses à la cote desquelles les titres de la Société sont inscrits, y compris le *Règlement 52-110 sur le comité d'audit* (le « **Règlement 52-110** »), sous réserve des exceptions permises par ce règlement. En vertu du Règlement 52-110, pour être indépendant, chaque membre doit être libre de tout lien qui, de l'avis du conseil, pourrait nuire à l'exercice indépendant de son jugement.

Les membres sont nommés par le conseil, compte tenu de toute recommandation du comité de rémunération et de mise en candidature du conseil. Le conseil peut destituer et remplacer des membres en tout temps. Un membre cesse automatiquement de siéger au comité lorsqu'il n'a plus les compétences exigées. Le conseil peut pourvoir à un poste vacant au comité en nommant un administrateur admissible, compte tenu de toute recommandation du comité de rémunération et de mise en candidature du conseil. S'il survient une vacance au sein du comité, les autres membres peuvent exercer tous les pouvoirs du comité pour autant qu'il y ait quorum.

Président

Le conseil choisit parmi les administrateurs indépendants un président du comité (le « **président** »), compte tenu de toute recommandation du comité de rémunération et de mise en candidature du conseil.

Compétences

Au moins trois (3) membres doivent être indépendants et posséder les compétences financières mentionnées ci-dessus. Les membres doivent avoir acquis une expérience pertinente et doivent bien connaître les enjeux en matière d'audit et d'information financière.

Présence des membres d'office, de la direction et d'autres personnes

À son gré, le comité invite à ses réunions les hauts dirigeants de la Société ou les personnes dont il juge la présence nécessaire pour débattre de certaines questions. Le comité peut également faire produire par les hauts dirigeants et les employés de la Société les renseignements et rapports qu'il juge nécessaires pour s'acquitter convenablement de ses devoirs. Les hauts dirigeants et autres employés de la Société assistent aux réunions du comité auxquelles ils sont invités par le comité. Le comité peut tenir une partie de ces réunions en l'absence des hauts dirigeants.

Délégation

Sous réserve des lois applicables, le comité peut, s'il le juge utile, déléguer une partie ou la totalité de ses fonctions à l'un de ses membres, à certains d'entre eux ou à d'autres personnes.

3. Fonctionnement du comité

Réunions

Le président, de concert avec les autres membres, établit le calendrier et la fréquence des réunions du comité. Les réunions du comité sont tenues aux heures et lieux que le président établit. Dans la mesure du possible, chaque membre est avisé de la tenue d'une réunion, sauf si tous les membres sont présents et renoncent à un avis ou si les absents renoncent à cet avis avant ou après la tenue d'une réunion. Les membres peuvent assister à toutes les réunions du comité en personne, par téléphone, par vidéoconférence ou par un autre moyen électronique. Le comité peut également exercer ses pouvoirs au moyen de résolutions écrites signées par tous les membres.

Une réunion est convoquée par le président à la demande de l'auditeur externe de la Société, du chef de la direction, du chef des finances de la Société ou d'un membre. La demande doit énoncer avec suffisamment de détails les questions qu'il est proposé de mettre à l'ordre du jour de la réunion demandée.

Ordre du jour et procès-verbal

Dans la mesure du possible, avant chaque réunion ordinaire du comité, le président établit et remet, ou fait établir et remettre, aux membres et aux autres personnes à qui il estime indiqué de les remettre l'ordre du jour de la réunion et les documents d'information nécessaires. Le comité peut faire produire par les hauts dirigeants et d'autres employés de la Société les renseignements et rapports qu'il juge nécessaires pour s'acquitter de ses devoirs.

Le président rend compte au conseil des activités du comité depuis la dernière réunion du conseil. Le président peut toutefois présenter au conseil des rapports verbaux sur toute question qu'il juge devoir porter à l'attention immédiate du conseil. Le procès-verbal de chacune des réunions du comité est remis aux administrateurs lorsqu'il a été approuvé par les membres du comité. Le comité supervise la préparation de l'information à inclure dans la notice annuelle de la Société, il la passe en revue et l'approuve.

Secrétaire et procès-verbal

Le secrétaire de la Société peut agir à titre de secrétaire du comité, sauf si une autre personne est désignée par le comité. Le secrétaire du comité rédige le procès-verbal des délibérations du comité et le remet à tous les membres du comité et au président du conseil (ainsi qu'aux autres administrateurs qui en font la demande) en temps opportun.

Quorum et procédure

Le quorum des réunions du comité est fixé à la majorité simple. La procédure des réunions est établie par le comité. Le comité peut exercer ses pouvoirs à toute réunion où le quorum est atteint ou par une résolution écrite signée par tous les membres. En l'absence du président, le comité peut nommer un autre de ses membres président de la réunion.

Exercice du pouvoir entre les réunions

Entre les réunions, le président ou tout membre désigné à cette fin par le comité peut, si les circonstances l'exigent, exercer les pouvoirs délégués par le comité à titre intérimaire. Le président ou le membre désigné rend compte rapidement aux autres membres lorsqu'il exerce ces pouvoirs intérimaires.

4. Devoirs et responsabilités

Il incombe au comité de s'acquitter des devoirs indiqués ci-après, des autres devoirs que le conseil lui délègue et des autres fonctions nécessaires ou pertinentes dans l'exécution de ses devoirs.

Communication de l'information financière

- Examiner les états financiers annuels audités, notamment le rapport de l'auditeur s'y rapportant, les états financiers trimestriels, le rapport de gestion, les rapports financiers et les autres documents financiers, et ce, avant la publication de l'information, et recommander leur approbation au conseil.
- Examiner l'information financière présentée, le cas échéant, dans les prospectus, les notices annuelles, les rapports annuels aux actionnaires, les circulaires de sollicitation de procurations par la direction, les déclarations de changement important de nature financière et les documents d'information similaires avant la publication de ces documents ou de l'information, et recommander son approbation au conseil.
- Examiner avec les hauts dirigeants et l'auditeur externe de la Société les questions importantes concernant les principes comptables et la présentation de l'information, ainsi que les autres règles de traitement prévues par les Normes internationales d'information financière (les « IFRS ») afin d'obtenir la certitude raisonnable que les états financiers sont exacts, complets et présentent fidèlement la situation financière de la Société et ses résultats d'exploitation en conformité avec les IFRS, le cas échéant.
- Voir à la mise en place de procédures adéquates pour que soit examinée la communication faite au public, par la Société, de l'information financière extraite ou dérivée de ses états financiers et les contrôles et procédures de communication de son information, apprécier régulièrement l'adéquation de ces procédures et recommander au besoin des changements au conseil.

Contrôles internes et audits

- S'entretenir avec la haute direction de la Société et l'auditeur externe au sujet de l'adéquation et de l'efficacité du système de contrôle interne et de gestion de l'information de la Société afin de veiller à ce que la Société possède : (i) des livres, des registres et des comptes suffisamment détaillés pour rendre compte de ses opérations de manière exacte et fidèle; (ii) des contrôles internes efficaces sur l'information financière; (iii) des processus convenables d'évaluation du risque de grave déclaration inexacte dans les états financiers et de détection des faiblesses de contrôle et des fraudes. Le comité évalue à l'occasion les exigences ou les modifications relatives à l'établissement ou au fonctionnement de l'audit interne compte tenu de la taille de la Société et de son stade d'évolution à un moment donné.
- S'entretenir avec la haute direction de la Société afin d'avoir la certitude qu'il y a eu une évaluation périodique de l'adéquation des contrôles, des systèmes et des procédures internes par rapport aux obligations et aux recommandations réglementaires.
- Débattre des principaux risques financiers courus par la Société et des mesures de surveillance et de contrôle prises en conséquence, y compris le recours aux dérivés financiers et aux activités de couverture.
- Examiner les politiques et pratiques de gestion des risques de la Société afin de vérifier qu'elles permettent de bien définir les principaux risques courus par la Société et mettre en place les systèmes et contrôles appropriés pour gérer ces risques, notamment vérifier si la Société maintient en vigueur une assurance suffisante. Au besoin, formuler des recommandations au conseil à ce sujet.
- Revoir régulièrement les politiques et pratiques de la Société concernant l'examen et l'approbation ou la ratification des opérations entre apparentés.

Audit externe

- Recommander au conseil le cabinet qui agira comme auditeur externe de la Société.
- Veiller à ce que l'auditeur externe fasse rapport directement et régulièrement au comité.

- Examiner l'indépendance de l'auditeur externe.
- Examiner les honoraires d'audit, la portée et les délais de l'audit et d'autres services connexes rendus par l'auditeur externe et formuler des recommandations au conseil à ce sujet.
- Examiner le plan d'audit annuel de l'auditeur externe avant le début de l'audit.
- Établir et maintenir une ligne de communication directe avec l'auditeur externe de la Société.
- Se réunir en privé avec uniquement l'auditeur, les hauts dirigeants de la Société ou les membres présents, le cas échéant, aux réunions du comité.
- Surveiller les travaux de l'auditeur externe de la Société en vue d'établir ou de délivrer un rapport d'audit ou de rendre d'autres services d'audit ou d'examen à la Société, voir notamment à la résolution de désaccords entre la haute direction de la Société et l'auditeur externe.
- Examiner les résultats de l'audit externe et le rapport de l'auditeur externe, notamment s'entretenir avec l'auditeur externe au sujet de la qualité des principes comptables utilisés et des autres manières de traiter l'information financière ayant fait l'objet de discussions avec la haute direction de la Société, ainsi que de toute autre question.
- Examiner les communications écrites importantes échangées entre les hauts dirigeants de la Société et l'auditeur externe de même que tout désaccord important entre les hauts dirigeants et l'auditeur externe.
- Obtenir l'opinion et les recommandations de l'auditeur externe sur le personnel, les registres et les systèmes financiers et comptables de la Société, la collaboration obtenue par l'auditeur externe dans sa mission et la disponibilité des registres, des données et des autres renseignements demandés.
- Obtenir l'opinion de l'auditeur externe sur la définition et la gestion des risques par la Société, notamment en ce qui concerne l'adéquation et l'efficacité des politiques et pratiques mises en place pour mitiger ces risques.
- Examiner les raisons qui sous-tendent toute proposition de changer d'auditeur externe qui n'émanerait pas du comité ou du conseil et toute autre question importante concernant le changement, notamment la réponse de l'auditeur en place, et se renseigner sur les compétences de l'auditeur proposé avant de faire ses recommandations au conseil.
- Une fois par année, examiner un rapport de l'auditeur externe sur sa procédure interne de contrôle de la qualité et faire le suivi de tout problème soulevé lors du dernier examen du contrôle de la qualité mené à l'interne ou par des pairs, ou lors de toute enquête menée par des autorités gouvernementales ou professionnelles, au cours des cinq années précédentes, à l'égard d'un ou de plusieurs audits indépendants menés par l'auditeur externe, de même que les mesures prises pour régler les problèmes ainsi soulevés.

Responsabilités connexes

- Surveiller et revoir régulièrement la politique de dénonciation de la Société et les procédures concernant :
 - o la réception, la conservation et le traitement des plaintes reçues par la Société au sujet de la comptabilité, des contrôles comptables internes ou de l'audit;
 - o l'envoi confidentiel, sous le couvert de l'anonymat, par les administrateurs, les dirigeants et les employés de la Société de préoccupations touchant des points discutables en matière de comptabilité ou d'audit;
 - o la violation d'une loi, d'une règle ou d'un règlement qui régit la communication d'information sur l'entreprise ou à la violation du code de conduite et d'éthique de la Société.

- Examiner et approuver les politiques d'embauche à l'égard des associés et des salariés, anciens ou actuels, de l'auditeur externe de la Société, que cet auditeur externe soit actuel ou ancien.

Services non reliés à l'audit

- Autoriser au préalable tous les services non liés à l'audit devant être rendus à la Société ou à ses filiales par son propre auditeur externe ou par celui de ces filiales. Le comité peut déléguer à un ou plusieurs de ses membres le pouvoir d'autoriser au préalable les services non liés à l'audit, mais une telle autorisation doit être entérinée par le comité plénier à la première réunion régulière qui suit.

Autres devoirs

- Diriger et superviser les enquêtes concernant toute question qui a été portée à l'attention du comité et qui relève de ses devoirs. Remplir les autres fonctions que le conseil lui confie ou qui peuvent se révéler nécessaires selon la législation applicable.

5. Président du comité

En plus des responsabilités qui lui sont attribuées ci-dessus, il incombe au président de superviser les évaluations que le comité doit réaliser et de présenter des rapports à ce sujet; il lui incombe aussi de surveiller l'évolution des questions de comptabilité et d'audit en général et de faire part au comité des faits nouveaux importants à ce sujet.

6. Évaluation du comité

Le conseil évalue le rendement du comité à l'occasion de son évaluation régulière des comités du conseil.

7. Accès à l'information et pouvoir de prendre un conseiller indépendant

Le comité se voit accorder un accès sans restriction à toute l'information concernant la Société qu'il lui est nécessaire ou utile de connaître dans l'exercice de ses fonctions. Il doit être indiqué à tous les administrateurs, dirigeants et employés de la Société qu'ils sont tenus de collaborer avec les membres du comité si ceux-ci en font la demande. Le comité a le pouvoir de retenir les services de conseillers juridiques et financiers, de conseillers en rémunération ou d'autres consultants et experts indépendants, aux frais de la Société, afin de l'aider à s'acquitter de ses devoirs et responsabilités. Il approuve souverainement leur nomination et leur rémunération. Le comité choisit ces conseillers, consultants et experts après avoir tenu compte de leur indépendance par rapport à la direction et d'autres facteurs pertinents.

Le comité s'acquitte de ses responsabilités et évalue l'information transmise par la direction et les conseillers externes de la Société comme bon lui semble. Les membres du comité peuvent se fonder, sauf connaissance expresse du contraire, sur l'intégrité des personnes et des organisations de qui ils reçoivent de l'information et considérer cette information comme exacte et exhaustive. Aucune disposition des présentes règles n'a pour effet d'obliger un membre du comité ou du conseil à faire preuve d'un degré de diligence supérieur à celui imposé aux administrateurs par la législation applicable, ni ne doit être interprétée dans cette intention.

Le comité a également le pouvoir de communiquer directement avec les auditeurs internes et l'auditeur externe. Même si le comité est chargé des responsabilités et possède les pouvoirs indiqués dans les présentes règles, il ne lui revient pas de planifier ou de mener des audits ni d'établir que les états financiers de la Société sont complets et exacts, conformes aux IFRS et aux autres exigences applicables. Cette responsabilité incombe aux hauts dirigeants de la Société compétents et à l'auditeur externe. Le comité, le président et les membres dont il a été déterminé qu'ils ont une expertise comptable ou financière sont membres du conseil et nommés au comité pour surveiller de manière générale les activités liées aux finances, aux risques et au contrôle de la Société, sans être spécifiquement responsables de la gestion ou de l'exécution quotidienne de ces activités. Même si un membre est nommé au comité en raison des

compétences comptables ou financières qu'il a acquises par sa formation et son expérience, compétences qu'il mettra à profit dans l'exercice de ses fonctions au sein du comité, ce membre n'a pas plus d'obligations ou de responsabilités qu'un autre membre du comité et du conseil qui n'aurait pas été désigné pour ces raisons. Le rôle d'un membre censé avoir une expertise comptable ou financière, comme celui de tous les autres membres, est plutôt de surveiller la procédure et non d'attester ou de garantir l'audit interne ou externe de l'information financière de la Société ou des documents qu'elle produit. Les présentes règles ne visent pas à modifier ou à interpréter les documents constitutifs de la Société, la législation ou les règles des bourses qui régissent la Société, et elles doivent être interprétées conformément à la législation et aux règles applicables. Certaines dispositions de la convention de droits des investisseurs datée du 3 octobre 2016 (la « **convention de droits des investisseurs** ») peuvent modifier les présentes règles ou se substituer à ses dispositions. En cas de conflit entre les présentes règles et la convention de droits des investisseurs, cette dernière a préséance.

Le conseil peut autoriser des dérogations aux dispositions des présentes règles, prospectivement ou rétrospectivement. Les présentes règles ne font encourir aucune responsabilité civile ni autre forme de responsabilité à la Société ou à ses administrateurs, dirigeants, actionnaires, porteurs de titres, clients, fournisseurs, concurrents, employés ou à d'autres personnes.

8. Examen des règles

Le comité évalue régulièrement le bien-fondé des présentes règles et recommande au conseil les modifications qu'il estime utiles.