

ARITZIA

ARITZIA INC.

NOTICE ANNUELLE

Exercice clos le 28 février 2021

Le 11 mai 2021

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	2
Information prospective	4
Structure de l'entreprise	8
Évolution des activités	9
Notre secteur	14
Nous sommes Aritzia	15
Les activités d'Aritzia	15
Notre croissance future	25
Environnement, responsabilité sociale et gouvernance (ESG) : impacts et progrès	27
Gestion des risques de l'entreprise (GRE) : Naviguer dans le paysage des risques	31
Facteurs de risque	31
Politique de dividendes	63
Description de la structure du capital	63
Marché pour la négociation des titres	68
Administrateurs et dirigeants	69
Poursuites judiciaires et application de la loi	72
Membres de la direction et autres personnes intéressés dans des opérations importantes	72
Agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres	73
Contrats importants	73
Intérêts des experts	75
Renseignements supplémentaires	76
ANNEXE A — Règles du comité d'audit	A-1

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 28 février 2021. 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*, *TNA*, *Community* et *The Super Puff*, 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 :

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

« **actionnaires Hill** » AHI Holdings Inc. et les entités liées, qui sont toutes des entités contrôlées par Brian Hill, notre fondateur et chef de la direction.

« **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.

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

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

« **exercice 2020** » La période de 52 semaines close le 1^{er} mars 2020.

« **exercice 2021** » La période de 52 semaines close le 28 février 2021.

« **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.

« **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.

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

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** », les « **flux de trésorerie disponibles** » 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.

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 11 mai 2021 pour l'exercice clos le 28 février 2021. 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** » est une mesure utile du rendement d'exploitation, puisque nous estimons qu'il donne une image plus exacte du résultat d'exploitation parce qu'il ne tient pas compte des activités de financement et d'investissement en excluant les charges d'intérêts et charges d'amortissement,

lesquelles ne rendent pas vraiment compte du rendement sous-jacent de l'entreprise, ainsi que d'autres charges ponctuelles et non récurrentes. Nous avons recours au BAIIA ajusté pour faciliter une comparaison cohérente de notre rendement d'exploitation d'une période à l'autre ainsi que pour mieux comprendre les facteurs et tendances qui entrent en jeu dans nos activités. 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 latents sur les dérivés sur actions et les contrats à terme, une déduction des charges d'intérêts et une dépréciation liées à nos baux pour tenir compte d'une estimation des frais de location, ainsi que d'autres éléments que nous ne considérons pas comme récurrents ou représentatifs du rendement continu de notre exploitation. Étant donné que le BAIIA ajusté ne tient pas compte de certains éléments hors trésorerie, nous estimons qu'il est moins sujet aux variations du rendement réel liées à la dotation aux amortissements et à d'autres charges hors trésorerie.

La « **croissance du chiffre d'affaires des boutiques comparables** » est une mesure propre au secteur de la vente au détail utilisée pour expliquer la croissance du chiffre d'affaires combiné de notre entreprise de cybercommerce et de nos boutiques établies. Le chiffre d'affaires des boutiques établies comparables est calculé à partir du chiffre d'affaires des boutiques ouvertes depuis au moins 56 semaines, sans qu'il soit tenu compte des boutiques qui ont été agrandies ou repositionnées, des boutiques se trouvant dans des centres où nous avons ouvert une boutique supplémentaire et des boutiques grandement touchées par la construction avoisinante et d'autres perturbations semblables au cours de cette période. Notre calcul de la croissance du chiffre d'affaires des boutiques comparables ne tient pas compte de l'incidence des variations des taux de change. Nous appliquons le taux de change trimestriel moyen de l'exercice précédent au chiffre d'affaires des boutiques comparables de l'exercice considéré et de l'exercice précédent dans le but d'établir un point de comparaison uniforme (c'est-à-dire un cours de change constant).

La croissance du chiffre d'affaires des boutiques comparables est généralement une mesure opérationnelle utile pour évaluer le rendement de notre entreprise. Cependant, puisque les fermetures temporaires de boutiques dues à la COVID-19 ont entraîné le retrait des boutiques de notre base de magasins comparable, nous sommes d'avis que la croissance du chiffre d'affaires des boutiques comparables n'est pas représentative de nos activités à l'heure actuelle, si bien que nous n'avons pas communiqué ces données dans la présente notice annuelle.

Les « **flux de trésorerie disponibles** » sont une mesure non conforme aux PCGR que nous considérons comme un important indicateur du montant des fonds disponibles pour le réinvestissement dans la Société, le remboursement de la dette, les rachats d'actions et d'autres activités de financement. Notre capacité soutenue à générer des flux de trésorerie disponibles est un indicateur de la solidité financière de notre entreprise, car nous avons besoin de dépenses en immobilisations régulières pour construire et entretenir des boutiques et acheter de nouveaux équipements afin d'améliorer nos activités et nos infrastructures. Nous définissons les flux de trésorerie disponibles comme les flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation, compte non tenu des intérêts payés, moins les flux de trésorerie nets affectés aux activités de financement et aux remboursements de capital sur les obligations locatives.

La « **marge bénéficiaire brute** » correspond à la marge brute divisée par les produits d'exploitation nets.

Le « **résultat net ajusté (par action diluée)** » est une mesure utile du rendement, puisque nous estimons qu'il donne une image plus exacte des résultats du fait qu'il ne tient pas compte de charges qui ne rendent pas vraiment compte du rendement sous-jacent de l'entreprise et d'autres charges ponctuelles ou non récurrentes. Nous avons recours au résultat net ajusté pour faciliter une comparaison cohérente de notre rendement d'exploitation d'une période à l'autre ainsi que pour mieux comprendre les facteurs et tendances qui entrent en jeu dans nos activités. 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 latents sur les dérivés sur actions et les 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 est calculé en divisant le résultat net ajusté par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation après dilution.

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 :

- l'impact à court et à moyen termes de la pandémie de COVID-19 (« **COVID-19** ») et ses répercussions sur l'économie mondiale en général et sur nos activités en particulier, notamment sur notre capacité à reprendre nos activités commerciales à leurs niveaux antérieurs et à maintenir la sécurité de nos gens, de nos clients et de nos collectivités;
- les attentes concernant notre capacité à minimiser la perturbation de nos activités, y compris nos activités d'approvisionnement et de production et nos efforts pour diversifier notre chaîne d'approvisionnement mondiale;
- les attentes concernant les tendances du secteur, les préférences des clients et les habitudes d'achat, les taux de croissance du marché en général, nos taux de croissance en particulier et nos stratégies de croissance, y compris notre capacité de doubler notre gamme de produits d'ici l'exercice 2025;
- 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 le développement de notre infrastructure numérique, la croissance du cybercommerce et le succès de nos stratégies visant à soutenir la croissance des produits d'exploitation nets, notre omnicanalité et la collaboration avec des influenceurs, ainsi que toute augmentation de l'efficacité et de la croissance qui en résulterait;
- les attentes concernant nos projets d'approvisionnement;
- les attentes concernant la réouverture des boutiques, les ouvertures de nouvelles boutiques, la croissance de notre réseau de boutiques ainsi que l'agrandissement et le repositionnement des boutiques existantes;

- les attentes concernant les gains d'efficience, une expérience client captivante et une croissance du chiffre d'affaires découlant de notre système de gestion du cycle de vie des produits, notre initiative pluriannuelle prévue pour améliorer l'expérience de notre clientèle (notre « **programme clientèle** »), les nouveaux centres de distribution ou leur agrandissement et l'actualisation du système des points de vente;
- notre capacité à recruter et à fidéliser 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 les expansions de marque;
- les attentes concernant les produits d'exploitation nets en Amérique du Nord et à l'échelle internationale;
- les attentes concernant la rémunération des administrateurs et des hauts dirigeants et les régimes de rémunération à l'avenir;
- 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 notre capacité à poursuivre le développement et l'innovation de nos marques exclusives et catégories de produits; l'expansion et l'amélioration éventuelles de notre réseau de boutiques; la croissance et l'optimisation de notre entreprise de cybercommerce et le respect des délais de livraison conformes ou supérieurs aux attentes des clients; notre capacité à réaliser des synergies entre notre réseau de boutiques et notre entreprise de cybercommerce; notre capacité à stimuler la croissance du « chiffre d'affaires des boutiques comparables »; notre capacité à maintenir, augmenter et étendre notre attrait au sein de notre marché potentiel; 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 réussir de nouvelles initiatives axées sur la clientèle, comme notre programme clientèle; notre capacité à attirer et à conserver le personnel clé; notre capacité à maintenir et étendre éventuellement nos capacités de distribution; notre capacité à investir dans les infrastructures afin de soutenir la 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 clientèle, notre secteur ou l'économie mondiale, particulièrement en raison de la COVID-19, 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 » :

Risques émergents

- l'impact négatif de la pandémie de COVID-19;
- les réclamations éventuellement présentées contre nous, susceptibles d'entraîner des litiges;
- les dangers anthropiques, y compris les événements géopolitiques, les guerres, les actes terroristes, les désordres civils, les risques techniques, les pannes de courant ou les incendies qui pourraient toucher notre chaîne d'approvisionnement, la continuité des activités et les résultats financiers;
- les catastrophes naturelles, notamment les séismes, les conditions météorologiques extrêmes et/ou inhabituelles, les feux de forêt, les crises sanitaires mondiales, les éclosions de maladie (y compris la COVID-19) et d'autres événements imprévus qui pourraient avoir une incidence sur notre chaîne d'approvisionnement, la continuité des activités et les résultats financiers;
- l'effet négatif des protestataires et des activistes;

Risques liés aux stratégies

- l'évolution de la conjoncture économique générale et des dépenses de consommation au Canada, aux États-Unis et ailleurs dans le monde, notamment les niveaux plus faibles des dépenses de consommation et la volatilité de l'économie;
- la forte concurrence dans notre secteur et la taille et les ressources de certains de nos concurrents;
- notre efficacité à optimiser les produits que nous offrons, à prévoir l'évolution constante de la demande des consommateurs et des tendances de la mode et à y répondre;
- notre expérience opérationnelle limitée et la notoriété limitée de notre marque à l'extérieur de l'Amérique du Nord;
- l'incapacité de rester à l'écoute de notre clientèle, même en tirant parti de nos relations avec des influenceurs;
- les risques liés à la transparence de la chaîne d'approvisionnement;

Risques d'atteinte à la réputation

- des perturbations importantes ou des violations de sécurité touchant nos systèmes de technologie de l'information et notre entreprise de cybercommerce;
- les risques liés aux marques et à la réputation résultant de mesures prises par nos fournisseurs et fabricants, y compris leur rendement sur le plan social et environnemental;
- les risques liés à nos responsabilités en matière d'environnement, de société, de gouvernance ou de durabilité;
- notre efficacité à protéger nos marques, nos marques de commerce ou nos autres droits de propriété intellectuelle et la violation possible de marques de commerce ou d'autres droits de propriété intellectuelle appartenant à des tiers;
- la dépendance envers une solide image de marque;
- les risques liés aux marques et à la réputation dus aux influenceurs;

Risques d'exploitation

- 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;
- les risques liés à l'obtention de marchandises en temps voulu à des coûts concurrentiels;
- notre efficacité à gérer et à faire croître notre entreprise de cybercommerce;
- la dépendance envers trois installations de distribution;
- la dépendance envers les fournisseurs de transport;

- l'incapacité à maintenir un système efficace de contrôles internes et de gestion des risques à l'égard des activités;
- la mise en place et le remplacement de principaux systèmes informatiques;
- les risques liés à la location d'espace de boutiques;
- les perturbations dans les activités à notre bureau de soutien;
- la capacité d'attirer, de motiver et de fidéliser des conseillères en style compétentes pour nos boutiques;
- les risques liés à l'évolution des lois et des règlements sur la protection de la vie privée, qui peuvent avoir des répercussions négatives sur nos activités;
- les tentatives de syndicalisation;
- l'incapacité d'optimiser les frais d'exploitation en temps voulu;
- le non-respect des lois et des règlements, qui peut nous exposer à une responsabilité, à des frais accrus ou à d'autres effets défavorables susceptibles de nuire à nos activités;
- les risques liés à l'assurance;
- les risques liés aux paiements;
- l'incidence des changements climatiques sur notre exploitation et nos activités;
- les risques d'insolvabilité liés aux parties avec lesquelles nous faisons affaire;

Risques financiers

- notre efficacité à gérer nos activités à notre taille actuelle et la réussite de nos stratégies de croissance;
- notre besoin de capitaux considérables pour financer l'expansion de notre entreprise;
- la capacité d'augmenter les produits d'exploitation nets ou d'atteindre d'autres cibles financières;
- les augmentations du coût des matières premières ou d'autres intrants utilisés dans la production, la fabrication et le transport de nos marchandises;
- 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;
- les freintes de stocks;
- le caractère saisonnier des produits d'exploitation nets et des achats de stocks;
- l'augmentation du coût des avantages sociaux des employés;
- les restrictions de financement applicables aux activités actuelles et futures;
- les impôts et taxes supplémentaires, qui sont susceptibles de nuire à nos résultats d'exploitation;
- l'incapacité à maintenir un système de contrôle interne efficace sur l'information financière;
- 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 liés à la propriété de nos actions :
 - la structure du capital à deux catégories ayant pour effet de concentrer les droits de vote entre les mains de certains actionnaires;
 - l'émission d'actions privilégiées susceptible d'entraver la capacité d'une autre personne à nous acquérir;
 - les ventes futures de nos titres par des actionnaires existants ou par nous, qui pourraient faire chuter le cours des actions à droit de vote subalterne;

- la volatilité du cours des actions à droit de vote subalterne;
- les risques associés à des études d'analystes inexactes ou défavorables sur nous ou sur nos activités;
- les risques liés aux actionnaires activistes;
- l'absence de dividendes en espèces dans un avenir prévisible.

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.

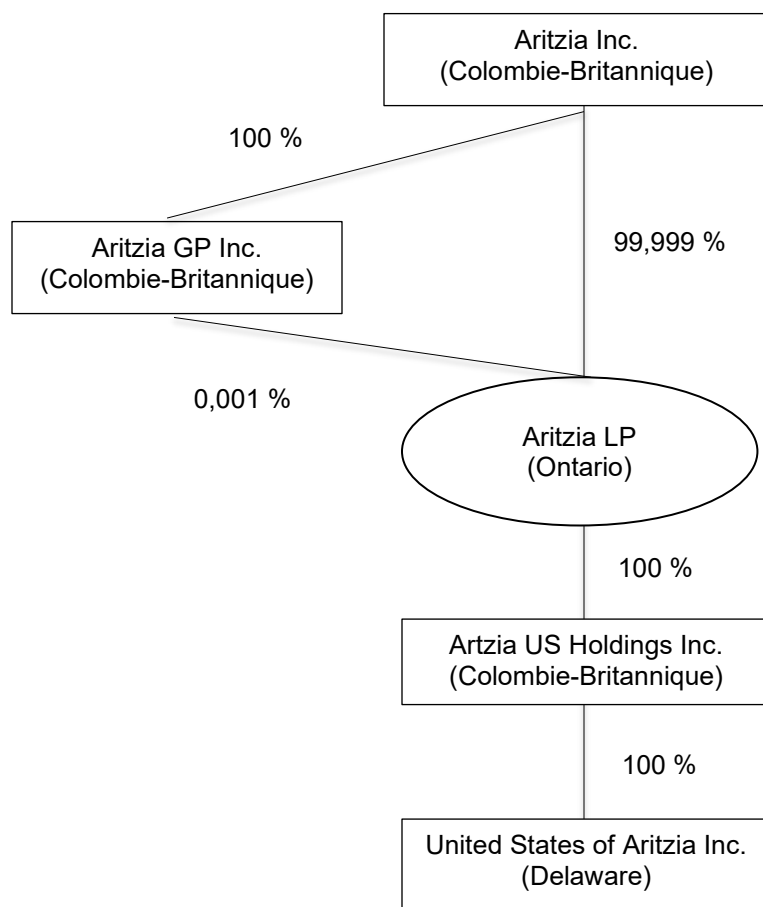
STRUCTURE DE L'ENTREPRISE

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. L'information présentée sur aritzia.com ou accessible par notre site Web (aritzia.com) ne fait partie de la présente notice annuelle et n'y est pas intégrée par renvoi.

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 et est dirigée depuis notre fondateur et chef de la direction, Brian Hill, détaillant de la troisième génération. Dès l'ouverture de notre première boutique dans le centre commercial d'Oakridge à Vancouver, nous avons institué une culture opérationnelle rigoureuse qui sous-tend notre formule boutique de produits haut de gamme, une expérience en boutique captivante et un service à la clientèle exceptionnel. 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.

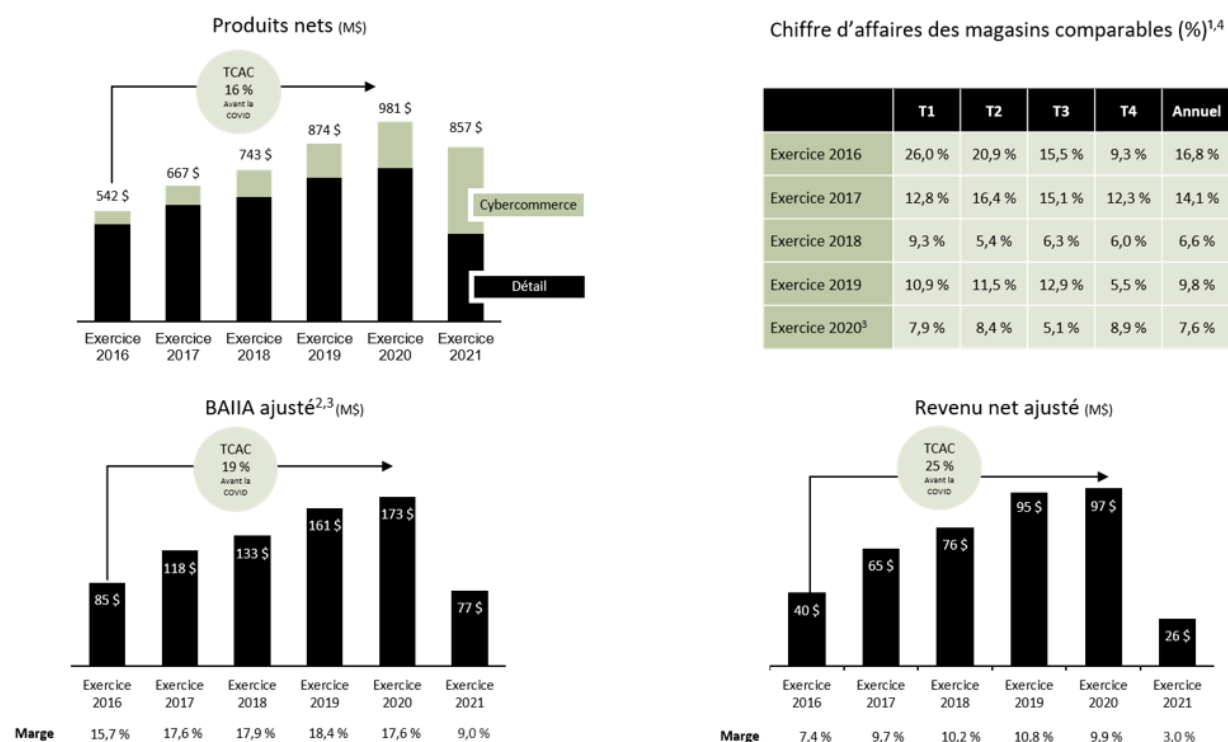
En octobre 2016, nous avons réalisé avec succès notre premier appel public à l'épargne d'actions à droit de vote subalterne (le « **PAPE** ») par voie d'un reclassement effectué par certains actionnaires Hill et d'un véhicule de placement géré par Berkshire Partners LLC (« **Berkshire** ») et les membres de son groupe, pour un produit brut total de 460 millions de dollars revenant aux actionnaires vendeurs. Les

actions à droit de vote subalterne ont été inscrites à la cote de la Bourse de Toronto (la « **TSX** ») sous le symbole « **ATZ** ». La prise ferme de reclassements d'actions à droit de vote subalterne réalisés par certains actionnaires en janvier 2017, en août 2018 et en mars 2019 a rapporté un produit brut total de 382,0 millions de dollars, de 100,1 millions de dollars et de 329,6 millions de dollars, respectivement, aux actionnaires vendeurs.

En même temps que le reclassement de mars 2019, nous avons racheté des actions à droit de vote subalterne et des actions à droit de vote multiple à certains actionnaires aux fins d'annulation (le « **rachat d'actions** ») moyennant un prix d'achat total de 107,0 millions de dollars payé aux actionnaires vendeurs. En raison du rachat d'actions et du reclassement de mars 2019, Berkshire et les membres de son groupe n'ont plus de participation dans Aritzia.

Résultats prouvés

Notre modèle d'affaires unique et notre approche de gestion à long terme ont favorisé des résultats financiers forts tout au long de l'histoire de la société, qui s'étale sur 37 ans. Voici quelques faits saillants financiers :



¹ Le calcul de la croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables exclut l'impact de la fluctuation des devises étrangères par l'application du 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.

² Chiffres ajustés pour exclure la rémunération fondée sur des actions, les pertes non subies (gains non réalisés) sur dérivés d'actions et contrats à terme, les frais uniques de résiliation de contrat de location et les recouvrements des coûts du placement.

³ Nous avons adopté l'IFRS 16, Contrats de location, en remplacement de l'IAS 17, pour l'exercice ouvert le 4 mars 2019. Aux fins d'analyse seulement, tous les chiffres sont donnés comme si nous avions continué de présenter nos renseignements en vertu de l'IAS 17 et que nous n'avions pas adopté l'IFRS 16. Voir « Mesures non conformes aux IFRS, y compris les mesures propres au secteur du détail ».

⁴ Puisque les fermetures temporaires de boutiques dues à la COVID-19 ont entraîné le retrait de toutes les boutiques de notre base de magasins comparable, la croissance du chiffre d'affaires des boutiques comparables n'est pas représentative des tendances sous-jacentes à nos activités à l'heure actuelle. Nous ne croyons pas que cette mesure puisse actuellement servir aux investisseurs pour comprendre le rendement de notre entreprise, si bien que nous n'avons pas communiqué ces données depuis le premier trimestre de 2021.

Faits récents – COVID-19

Le 11 mars 2020, l'Organisation mondiale de la Santé a déclaré que l'épidémie de la COVID-19 était une pandémie mondiale. Depuis l'éclosion, Aritzia s'est donné pour priorité le bien-être de notre personnel et de nos clients ainsi que le soutien à la collectivité tout en préservant la solidité financière à long terme de notre entreprise. Afin de veiller à la santé et à la sécurité de notre personnel, de nos clients et de nos collectivités, nous avons mis en place des protocoles rigoureux dans nos boutiques, notre centre de distribution et nos bureaux de soutien.

En date de la présente notice annuelle, Aritzia n'a mis à pied ou congédié aucun de ses employés en raison de la COVID-19.

Premier trimestre de l'exercice 2021

Aritzia a connu une baisse considérable du chiffre d'affaires au cours des deux premières semaines de mars 2020, ce qui a mené à la fermeture temporaire de l'ensemble de nos 96 boutiques de détail au Canada et aux États-Unis. Nous avons immédiatement recentré nos efforts sur la production de revenus par notre site Web, *aritzia.com*, et avons pris rapidement des mesures pour gérer nos dépenses en immobilisations, bonifier nos liquidités à court terme et protéger notre position de trésorerie.

Pendant les premières fermetures temporaires, Aritzia a constaté la réponse favorable à nos produits printaniers/estivaux magnifiquement conçus et à nos événements de vente en ligne stratégiques. Cela a entraîné une croissance des produits d'exploitation tirés du commerce électronique de plus de 125 % à la fin du premier trimestre, comparativement à la croissance de l'année précédente. Malgré les protocoles rigoureux en matière de santé et de sécurité qu'ils doivent suivre et grâce au soutien de près de 575 employés de bureau et de vente au détail, les équipes de nos centres de distribution et de notre conciergerie ont géré efficacement l'augmentation des volumes de commerce électronique tout en respectant des délais de livraison conformes ou supérieurs aux attentes des clientes. En étalonnant immédiatement les stocks existants et les livraisons planifiées pendant la période de fermetures temporaires initiale, nous avons réussi à tirer parti de l'évolution de la demande des clientes pour des produits adaptés aux mesures de confinement tout en minimisant l'exposition des stocks.

Aritzia a formé un comité de la continuité des affaires en réponse à la COVID-19 (le « **comité de la continuité** ») pour gérer nos protocoles de continuité des affaires en réponse à la COVID-19. Le comité de la continuité a conçu des outils et des normes pour assurer une gestion efficace et ponctuelle des incidents en matière de santé et de sécurité. Il a mis en place un programme de recherche des contacts conformément aux directives de l'Organisation mondiale de la Santé et du gouvernement local pour gérer les nouveaux cas de COVID-19 et l'exposition au virus. De plus, il a établi de manière proactive des protocoles de fermeture/réouverture des lieux de travail pour améliorer notre réponse aux fermetures imposées par le gouvernement. Le comité de la continuité veille à ce que nous restions concentrés sur nos activités et sur la sécurité de nos employés, de nos clientes et des collectivités.

Après une courte interruption des activités d'investissement, Aritzia a recommencé à faire des dépenses d'investissement en vue de construire de nouvelles boutiques au cours de la deuxième moitié du premier trimestre.

Deuxième trimestre de l'exercice 2021

Au début du deuxième trimestre, 31 % des boutiques d'Aritzia étaient rouvertes, et 96 % des boutiques étaient rouvertes à la fin du trimestre. En raison de la restriction du nombre de personnes admises dans les commerces et des heures d'ouverture réduites, le chiffre d'affaires de nos boutiques rouvertes a atteint en moyenne 70 % des niveaux de productivité de l'année dernière pour le trimestre. Notre entreprise de cybercommerce est demeurée vigoureuse et a enregistré une croissance des produits d'exploitation de 82 % par rapport au deuxième trimestre de l'année dernière. La reprise actuelle des activités d'Aritzia, combinée à une gestion des stocks très efficace, nous a permis d'écouler la majorité de nos stocks printemps/été tout en maintenant des niveaux de rabais et de démarques semblables à ceux

de l'année précédente. Ces résultats nous ont permis d'aborder la saison automne/hiver avec des niveaux de stocks appropriés et une gamme de produits équilibrée.

Troisième trimestre de l'exercice 2021

Au début du troisième trimestre, 96 % des boutiques d'Aritzia étaient rouvertes. La recrudescence de cas de COVID-19 a entraîné la nouvelle fermeture de 18 boutiques imposée par le gouvernement le 23 novembre 2020. Par conséquent, 82 % de nos boutiques étaient rouvertes à la fin du troisième trimestre. Au troisième trimestre, le chiffre d'affaires de nos boutiques rouvertes a atteint en moyenne 81 % des niveaux de productivité de l'année dernière, malgré les restrictions importantes du nombre de personnes admises dans les commerces et les heures d'ouverture réduites. La réponse enthousiaste des clientes à notre assortiment de produits automne/hiver a accéléré l'élan de notre canal de commerce électronique, qui a enregistré une croissance des produits d'exploitation de 79 % par rapport à l'année dernière.

Quatrième trimestre de l'exercice 2021

Au début du quatrième trimestre, 18 boutiques ont temporairement fermé leurs portes et, au cours du quatrième trimestre, 39 boutiques d'Aritzia ont été fermées temporairement en raison des restrictions imposées par le gouvernement en Ontario et au Québec. À la fin du quatrième trimestre, 18 de nos boutiques étaient toujours fermées temporairement. Au cours du quatrième trimestre, la réponse enthousiaste des clientes à notre assortiment de produits a permis aux boutiques ouvertes d'atteindre 80 % de la productivité des ventes de l'année précédente, et ce, malgré les restrictions du nombre de personnes admises dans les commerces, tandis que notre élan soutenu a permis une croissance de 81 % des produits d'exploitation provenant du commerce électronique.

Depuis le début de la pandémie de COVID-19, nous avons pris des mesures prudentes pour accroître nos liquidités à court terme et protéger notre situation de trésorerie tout au long de la pandémie. Nous avons notamment pris les mesures qui suivent :

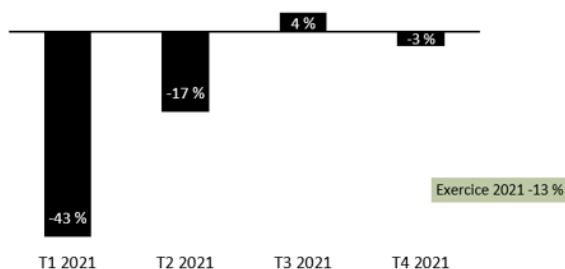
- optimiser nos stocks et les livraisons planifiées pour tirer parti de l'évolution de la demande tout en minimisant l'exposition des stocks;
- continuer à tirer parti des programmes gouvernementaux de soutien aux entreprises, lorsque nous y sommes admissibles, offerts en raison de la COVID-19;
- réduire davantage les coûts en réduisant au minimum les coûts d'exploitation non essentiels et en cherchant à négocier des concessions de la part des fournisseurs et propriétaires fonciers;
- proroger les délais de paiement dans la mesure du possible.

De plus, nous avons entrepris plusieurs initiatives pour soutenir nos employés et nos collectivités :

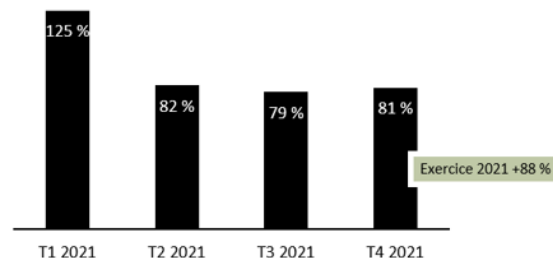
- nous avons distribué 25 millions de dollars au fonds d'aide pour la Communauté Aritzia^{MC} dans le but de protéger la sécurité financière de nos employés pendant la fermeture des boutiques et pour permettre la réouverture sans heurts des boutiques;
- nous avons donné par le biais de la Communauté Aritzia^{MC} 110 000 trousseaux de vêtements aux professionnels de la santé qui travaillent en première ligne au Canada et aux États-Unis;
- nous nous sommes engagés à investir la somme d'un million de dollars dans les initiatives internes de diversité et d'inclusion;
- nous avons fait un don de 100 000 \$ au réseau Black Lives Matter et à la NAACP.

Aperçu de notre rendement au cours de l'exercice 2021 :

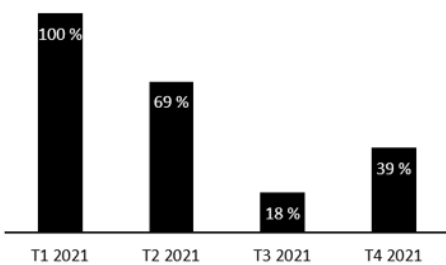
Recouvrement des produits d'exploitation nets
% par rapport à l'exercice précédent



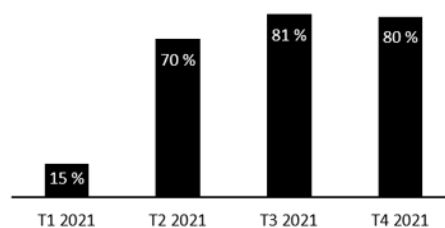
Croissance accélérée du cybercommerce
% des produits d'exploitation par rapport à l'exercice précédent



% des boutiques touchées par les fermetures¹
Maximum au cours de la période



Recouvrement de la productivité des ventes au détail
% des produits d'exploitation des boutiques ouvertes au cours de l'exercice précédent



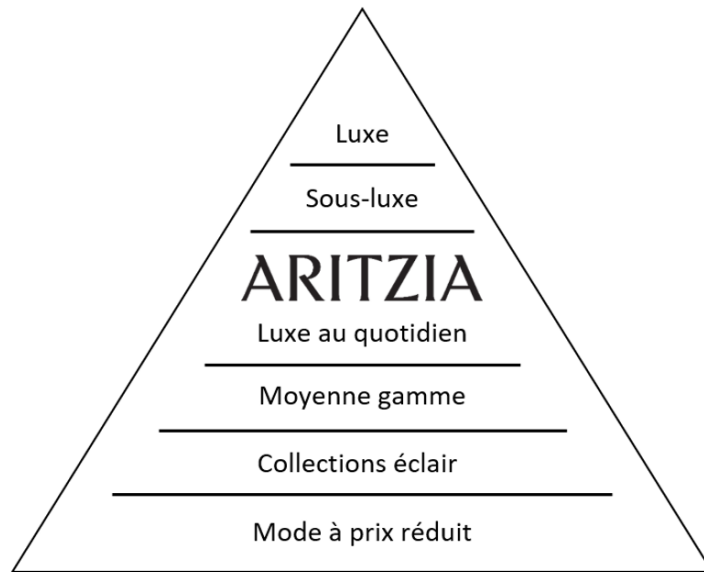
¹ Fermeture temporaire des boutiques imposée par le gouvernement en raison de la COVID-19.

Avant la COVID-19, Aritzia était en voie d'atteindre ou de dépasser les objectifs pour l'exercice 2021 qu'elle s'était fixée dans notre plan quinquennal lors de notre premier appel public à l'épargne. En raison de la nature évolutive de la COVID-19 et de ses effets à court et à moyen terme sur le paysage de la consommation, Aritzia a abandonné ses objectifs financiers et opérationnels pour l'exercice 2021 fixés dans le plan quinquennal déjà publié.

Les rubriques « Les activités d'Aritzia » et « Facteurs de risque » contiennent de plus amples renseignements sur l'impact de la COVID-19 sur nos activités.

NOTRE SECTEUR

Aritzia vend des vêtements pour femmes, principalement en Amérique du Nord. Nous sommes stratégiquement positionnés dans le 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 tous âges dans ce segment en leur offrant une combinaison stratégique de marques exclusives et de produits bien conçus, de grande qualité, à un prix abordable, une expérience de magasinage aspirationnelle et un service à la clientèle exceptionnel.



Nous compétitionnons 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 boutiques, 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.

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 second semestre de l'exercice, qui comprend la rentrée des classes et les Fêtes. Nos besoins en fonds de roulement sont également plus élevés dans les périodes précédant la lancée de nouvelles saisons lorsque nous recevons et payons de nouveaux stocks.

Le cybercommerce dans le secteur des vêtements est en forte hausse, en partie grâce à la simplicité du cybermagasinage; il est facilité par la transparence dans les prix et produits et par les médias sociaux qui continuent de gagner en popularité. La tendance du virage vers le cybercommerce s'est considérablement accélérée au cours de l'exercice 2021 en raison de l'impact de la COVID-19. La popularité croissante 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 boutiques. 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 cet

environnement et nous permettent d'optimiser notre part de marché dans les deux canaux de ce marché en pleine évolution.

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 créons des expériences et des environnements chics et inspirants, nous offrons un service personnalisé et attrayant qui ravit et nous créons des liens au moyen de communications captivantes. Nous appelons cela le luxe au quotidien.

Aritzia est une maison de design et une boutique de mode novatrice. Nous dessinons, confectionnons, perfectionnons et vendons au détail des marques de mode qui portent toutes leur propre vision et leur point de vue esthétique distinct et dont l'intensité conceptuelle et la qualité procurent une valeur exceptionnelle. Collectivement, elles sont unies par leur attrait naturel, la priorisation de la bonne coupe et le reflet du moment.

Fondée à Vancouver en 1984, Aritzia compte plus de 100 boutiques dans des villes de choix en Amérique du Nord, notamment à Vancouver, à Toronto, à Montréal, à New York, à Los Angeles, à San Francisco et à Chicago. Nous sommes fiers de créer des expériences de shopping immersives, humaines et très personnelles, tant dans nos boutiques que sur *aritzia.com* - en mettant l'accent sur le luxe au quotidien.

LES ACTIVITÉS D'ARITZIA

Marques et Produits

Nous sommes une maison de design novatrice qui propose des marques exclusives. Nous offrons une combinaison stratégique de marques exclusives conçues, créées et mises au point avec soin. Un 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 design à l'interne chargées de créer de beaux produits de grande qualité à l'allure et au cachet tout à fait uniques. Chacune de nos marques exclusives porte sa propre vision et son point de vue esthétique distinct. Collectivement, elles sont unies par un engagement inébranlable en faveur de tissus de qualité supérieure, d'une fabrication méticuleuse et d'un design contemporain et naturel. Notre portefeuille de marques exclusives comprend les marques suivantes :

BABATON	TEN BY BABATON	The Group BABATON
wilfred	wilfred free	SUPER WORLD™
Tna	SUNDAY BEST	DENIM FORUM

Nos marques exclusives rapportent actuellement plus de 96 % des produits d'exploitation nets d'Aritzia. Notre vaste assortiment de produits se compose de t-shirts, chemisiers, chandails, vestes, manteaux, pantalons, shorts, jupes, robes, denim, dessous et accessoires pour les quatre saisons. Nous offrons un mélange constamment actualisé de nouveautés saisonnières 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, d'accessoires et de chaussures haut de gamme portant des marques contemporaines de premier plan. Notre gamme complète et variée de vêtements et d'accessoires de mode répond aux styles de vie et aux préférences les plus diversifiées des femmes de tous âges, ce qui nous permet de les fidéliser durablement.

Stratégie de produits

Nous contrôlons la conception, la planification, l'approvisionnement, la production et la vente au détail de nos marques exclusives, auxquelles nous rajoutons des marques tierces au besoin. Cette stratégie fait en sorte que nous proposons 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. Au cours de l'exercice 2021, nous avons mis en œuvre notre système de gestion du cycle de vie des produits afin de soutenir davantage notre stratégie et nos processus en ce qui a trait aux produits. Ce système regroupe et gère l'ensemble de nos données et outils de développement de produits à un seul emplacement afin de renforcer les efforts que nous déployons au chapitre de l'innovation et de la qualité des produits, d'accélérer la mise en marché au besoin et finalement d'optimiser les coûts de fabrication.

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. La conception et la mise au point se fondent sur les produits qui ont eu du succès dans le passé, mais tiennent compte des nouvelles tendances dans le but de créer des « incontournables » de la mode chaque saison. Notre équipe technique interne veille à ce que la fabrication des produits qui composent nos marques exclusives 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. Nous établissons des partenariats avec les meilleurs fournisseurs et usines textiles de leur catégorie pour créer et échantillonner des vêtements, dont la coupe est vérifiée deux fois avant la production. 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 notre clientèle.

Planification des marchandises

Nos stratégies de planification, d'achat et de stockage de marchandises axées sur la demande ont été élaborées et perfectionnées sur plus de trente ans. Elles sont conçues pour nous procurer le bon produit, au bon moment, au juste prix, dans la bonne quantité et au bon endroit.

Tous les ans, nous créons deux ou quatre collections saisonnières de produits dans nos marques exclusives. Nos produits vendeurs confirmés nous apportent une part considérable de notre chiffre d'affaires et nous stimulons l'enthousiasme de la clientèle en lui proposant un nouvel assortiment de produits saisonniers. Nous achetons des quantités de départ qui nous permettent d'évaluer la demande de la clientèle 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 nos canaux, de sorte que chaque boutique et *aritzia.com* soient approvisionnées en produits adaptés aux préférences locales. En surveillant activement les taux de distribution et en gérant la combinaison de produits dans nos boutiques et sur *aritzia.com*, 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 boutique tout en offrant à notre clientèle un assortiment complet de produits en ligne. Nous croyons que notre stratégie rigoureuse de planification des marchandises nous permet d'optimiser les niveaux de stocks et de maximiser les ventes à plein prix.

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. 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.

Nous nous procurons la majorité de nos matières premières directement auprès d'usines textiles de fournisseurs et de fabricants situés principalement en Chine, au Japon, en Italie, en Corée du Sud et à Taïwan, que nous estimons être les meilleurs de leur catégorie et qui offrent la qualité, les délais d'approvisionnement et les coûts que nous souhaitons. Nos produits finis proviennent de fabricants situés principalement en Chine, au Vietnam, au Cambodge, au Sri Lanka et au Pérou. Nous continuons de surveiller et de diversifier nos fournisseurs, en tenant compte du contexte géopolitique et économique pour atténuer les risques. 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 et retenons les services de tiers pour effectuer des contrôles de la 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.

EXPÉRIENCE DE MAGASINAGE ASPIRATIONNELLE

Notre clientèle est unie à l'énergie de notre culture grâce aux produits que nous vendons et à l'environnement que nous créons. Nous vendons nos produits exclusivement dans nos boutiques et sur *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 le merchandising des produits.

Nous étudions attentivement chaque destination Aritzia, physique et numérique, en prenant soin de procurer à nos clientes une expérience de magasinage aspirationnelle et un niveau de service exceptionnel à chacune de leurs visites :

- **Boutiques** – Nous offrons une expérience client de calibre mondial grâce à un environnement en boutique à multiples niveaux qui combine touches artistiques, musique et matériaux de haute qualité. Toutes nos boutiques sont conçues méticuleusement et individuellement par notre équipe interne d'architectes et de designers d'intérieur de manière à être aspirationnelles et confortables. La satisfaction de la clientèle est au cœur de nos priorités. Nos conseillères en style sont formées pour fournir des expériences de magasinage personnalisées qui surpassent les désirs et les besoins de nos clientes.
- **aritzia.com** – Notre entreprise de cybercommerce est la vitrine numérique en constante évolution de notre marque. Le site *aritzia.com* présente une interface esthétique et conviviale, agrémentée par la livraison de nos produits dans des emballages soignés. Nous continuons d'améliorer l'expérience numérique offerte sur tous les types d'appareils (p. ex. ordinateur de bureau, mobile, tablette) afin d'enrichir l'expérience aspirationnelle de nos clientes. Les principaux aspects du parcours numérique de notre clientèle, comme le contenu, l'évaluation, la découverte et l'achat, sont continuellement améliorés, ce qui augmente le taux de conversion et la valeur moyenne des commandes.

Nous portons attention à tous les détails de nature à susciter une expérience client exceptionnelle, comme la fonctionnalité de nos boutiques, nos procédés de vente en boutique éprouvés et la formation efficace de nos conseillères en style. Nos conseillères en style dévouées et fidèles sont formées pour offrir un environnement de magasinage extrêmement personnalisé. Notre clientèle en ligne bénéficie du soutien de spécialistes dévoués dans le développement de sites Web, le marketing, les médias sociaux, le merchandising, la distribution, la logistique et la conciergerie. Bon nombre de nos professionnels de la conciergerie sont d'anciennes conseillères en style qui possèdent des connaissances approfondies de notre produit et de notre mode de fonctionnement.

Nos clientes les plus fidèles achètent en magasin et en ligne, dépensant trois fois plus qu'une cliente qui utilise un seul de ces canaux. D'après nous, cela 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.

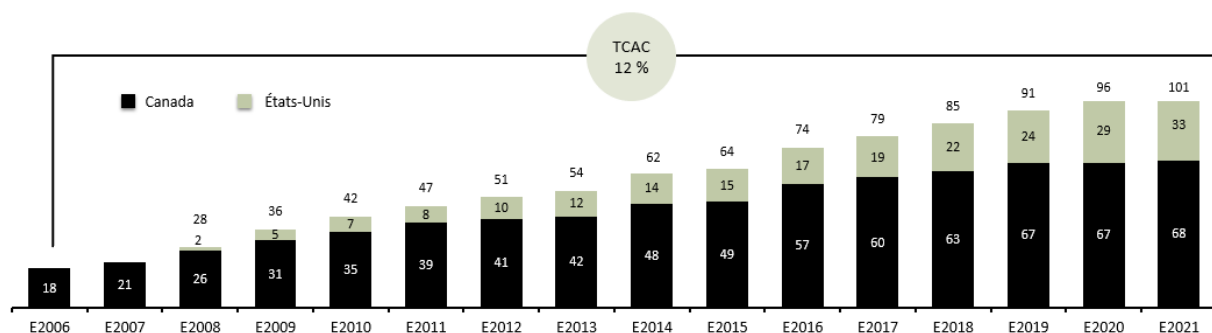
Appuyant nos assises sur notre réseau de points de vente et nos outils de vente numérique, nous cherchons à offrir à nos clientes une expérience d'achat simple, que ce soit en ligne ou dans nos boutiques. Nous continuons de construire des capacités omnicanales pour améliorer l'expérience de magasinage de nos clientes, pour leur donner une vue centralisée des stocks et pour favoriser la capacité d'exécution des commandes, ce qui améliore les activités intercanales, comme la visibilité des stocks en magasin, l'achat en ligne avec expédition à partir du magasin et l'achat en ligne avec cueillette en magasin.

Boutiques



Nous avons fait croître notre réseau de boutiques avec modération et rigueur. Nous avons un portefeuille de boutiques idéalement situées dans des centres commerciaux achalandés et sur de grandes artères commerciales en Amérique du Nord. Notre chiffre de ventes élevé fait de nous un locataire recherché par les grands locateurs d'emplacements de première qualité qui accueillent les magasins de choix. Outre l'ouverture de boutiques sous la bannière Aritzia et de marques exclusives (comme Wilfred, Babaton et TNA), nous dégageons 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.

Croissance prudente des boutiques



En date de la présente notice annuelle, nous exploitons 68 boutiques au Canada et 33 aux États-Unis. Nos boutiques occupent de 3 000 et 8 000 pieds carrés, soit en moyenne environ 6 000 pieds carrés, mais nos boutiques phares peuvent atteindre 18 000 pieds carrés. Notre objectif principal est d'ouvrir et d'exploiter des boutiques sous la bannière Aritzia. Nous avons fait l'essai d'ouvrir des boutiques sous les marques exclusives Wilfred, Babaton et TNA afin d'optimiser notre position sur le marché en fonction de

la demande. Nos boutiques existantes sont louées auprès de tiers aux termes de contrats de location-exploitation à durée flexible, certains étant assortis d'options de renouvellement supplémentaires.

Exercice 2021 – Canada	Nombre de boutiques
Alberta.....	10
Colombie-Britannique.....	16
Manitoba.....	1
Nouvelle-Écosse.....	1
Ontario.....	33
Québec.....	6
Saskatchewan.....	1
Total au Canada.....	68

Exercice 2021 – États-Unis	Nombre de boutiques
Californie.....	7
Colorado.....	1
Hawaï.....	1
Illinois.....	3
Massachusetts.....	1
Michigan.....	1
Minnesota.....	1
New Jersey.....	3
New York.....	7
Oregon.....	1
Pennsylvanie.....	1
Texas.....	3
Washington.....	2
Washington D.C.....	1
Total aux États-Unis.....	33

Total.....	101
-------------------	------------

Cybercommerce

Le site *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 cherchons à offrir à nos clientes une expérience d'achat simple axée sur le luxe au quotidien, qui leur permet de magasiner lorsqu'elles le veulent, où elles le veulent et comme elles le veulent.

Nous croyons qu'il existe un lien synergétique entre notre réseau de boutiques et *aritzia.com*, chacun des canaux tirant parti du succès de l'autre grâce à une plus grande notoriété et réception de la marque.

Nous avons un site Web canadien (français et anglais), américain et international. Nous sommes fiers de nos fonctionnalités innovantes, qui assurent la haute réactivité de notre site, optimisé pour tous les appareils, et l'intégration harmonieuse du contenu et du commerce. À l'exercice 2018, Salesforce.com Inc. nous a décerné le prix « Pacesetter » dans la catégorie « Croissance soutenue » (*Sustained Growth*). Le prix « Pacesetter » récompense les entreprises qui se démarquent par leur innovation ou leur succès et qui sont une inspiration tant pour leurs pairs que pour leurs clientes. 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 continuons d'améliorer l'expérience numérique offerte sur tous les types d'appareils (p. ex., ordinateur de bureau, mobile, tablette) afin d'enrichir l'expérience aspirationnelle de nos clientes. Les principaux aspects du parcours numérique de notre clientèle, comme le contenu, l'évaluation, la découverte et l'achat, sont continuellement améliorés, ce qui augmente le taux de conversion et la valeur moyenne des commandes. Au cours de l'exercice 2021, nous avons amélioré notre site Web afin d'accroître la capacité d'achat dans les catégories clés et de rationaliser la façon dont nous communiquons la taille et la coupe grâce au lancement de Fit Analytics.

Notre clientèle en ligne bénéficie du soutien de spécialistes dévoués dans le développement de sites Web, le marketing, les médias sociaux, le merchandising, la distribution, la logistique et la conciergerie.

Reposant sur notre service de distribution et de logistique de classe mondiale, chaque commande est soigneusement emballée dans un emballage haut de gamme que nos clientes adorent recevoir et déballer. Au cours de l'exercice 2021, nous avons mis en place des mesures parmi les plus poussées du secteur pour garantir la santé et la sécurité de nos employés qui travaillent dans nos centres de distribution, tout en gérant efficacement l'augmentation considérable des unités de cybercommerce et en maintenant les délais de livraison pour répondre aux attentes de nos clientes ou les dépasser.

Notre fonction de conciergerie a été établie en 2012 lors du lancement de notre entreprise de cybercommerce. Elle a connu une croissance au fil des ans aux côtés du site *aritzia.com*, ainsi qu'une migration vers un nouveau système de gestion des cas sur la plateforme SAP et l'ajout d'un nouveau système téléphonique intégré et largement étendu au cours de l'exercice 2021. Nous investissons davantage dans notre fonction de conciergerie pour améliorer tous les aspects de cette activité croissante. Nous continuerons d'évoluer et d'intégrer nos employés, nos processus et notre technologie dans ce segment essentiel afin de soutenir la croissance accélérée de notre entreprise de cybercommerce et de rehausser notre omnicanalité pour ravir nos clientes.

ACTIVITÉS DE SOUTIEN

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 États-Unis et l'étranger.

L'achalandage et la productivité de nos boutiques sont stimulés 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 dans des secteurs à fort achalandage où nos clientes font leurs achats, ce qui offre une grande visibilité à notre marque. La conception, la signalisation, les vitrines et l'agencement intérieur de nos boutiques aspirationnelles, la haute qualité d'emballage de nos articles et l'excellence de notre service à la clientèle sont les vecteurs de notre marque.

Nous orientons nos ressources marketing vers des activités relationnelles qui visent à attirer, fidéliser et élargir notre clientèle. Notre investissement récent dans le programme clientèle soutient l'analyse des données sur la clientèle, ce qui nous permettra de mieux la segmenter, de la cibler par marketing direct et d'avoir des interactions personnalisées avec elle. En particulier, la plateforme de communications marketing, l'un des quatre projets SAP, nous permet de personnaliser nos communications en créant des campagnes qui tiennent compte des caractéristiques et des préférences de notre clientèle. Étant donné que le marketing par courriel est un facteur clé de l'achalandage en ligne, nous croyons que des communications marketing plus personnalisées stimuleront encore plus la croissance de notre chiffre d'affaires.

Notre stratégie marketing numérique fait de notre entreprise de cybercommerce le prolongement de l'expérience en boutique et emploie les médias sociaux et un nombre croissant d'influenceurs, y compris des célébrités, pour construire des adeptes fidèles sur des plateformes comme Instagram, TikTok, Facebook et Twitter. Nous cherchons à accroître la fidélisation et les transactions au moyen d'un mélange équilibré de contenu concernant notre marque et de contenu placé par nos clientes sur les plateformes qui mettent en valeur nos produits, communiquent l'esprit de notre marque et favorisent les discussions avec les collectivités de nos clientes.

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 positionnés pour desservir nos boutiques et notre entreprise de cybercommerce. Nous exploitons notre centre de distribution à New Westminster, en Colombie-Britannique, tandis que les centres de distribution situés à Mississauga, en Ontario, et à Columbus, en Ohio, sont exploités par des prestataires de services logistiques tiers. Nos stocks sont gérés de manière centrale et partagés par nos boutiques et notre entreprise de cybercommerce.

Notre centre de distribution de New Westminster, en Colombie-Britannique, a une superficie de 223 000 pieds carrés. Nous poursuivons la mise à niveau de notre système de gestion des stocks afin d'accroître la flexibilité et l'extensibilité de notre chaîne d'approvisionnement. Au cours de l'exercice 2020, nous avons agrandi nos deux centres de distribution exploités par des tiers à Mississauga, en Ontario, et à Columbus, en Ohio, qui sont passés de 75 000 à 150 000 pieds carrés et de 138 000 à 240 000 pieds carrés, respectivement. Au total, nous avons ajouté 177 000 pieds carrés d'espace, soit une augmentation d'environ 80 % de la taille de ces installations. Ces agrandissements ajoutent à nos entreprises de détail et de cybercommerce la capacité qui leur permettra de traiter de plus grands volumes de production. Nos installations actuelles sont mises en place de manière à gérer de façon flexible les demandes multicanales et omnicanales, au fur et à mesure que notre entreprise continue de croître.

Systèmes et infrastructure

Les efforts que nous déployons pour bâtir notre infrastructure numérique se répercutent sur tout ce que nous faisons. À notre avis, le numérique n'est pas qu'une affaire de technologies et de cybercommerce : il pénètre nos activités de part en part, depuis la conception jusqu'au service en boutique. Nous utilisons les meilleurs systèmes informatiques de leur catégorie pour appuyer les principaux aspects fonctionnels de nos activités. Des modernisations et des investissements continus sont censés accroître notre efficacité et soutenir notre croissance.

Gestion de l'entreprise

À l'échelle de l'entreprise, 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. Pilier de notre infrastructure, ce système est suffisamment souple pour prendre en charge notre expansion mondiale et multicanale.

Clientèle

Le programme clientèle, projet SAP pluriannuel en quatre volets, cherche à exploiter notre expérience client de calibre mondial en définissant de manière simple, cohérente et personnalisée la manière dont nous approchons et servons notre clientèle. Grâce à l'intelligence d'affaires évoluée et à l'analyse comportementale, nous visons à créer une expérience sur mesure autant dans nos boutiques qu'en ligne, tout en stimulant les ventes et la fidélisation de la clientèle :

- Customer 360 – Lancé à l'exercice 2020, cet outil nous permet de stocker, de consulter et de modifier les renseignements sur la clientèle provenant de tous nos systèmes frontaux. L'outil nous offre une image précise en temps réel de nos clientes, y compris en ce qui concerne leurs caractéristiques, leurs achats passés et leurs préférences.

- Plateforme de communications marketing – Cette plateforme exploite le référentiel de données de Customer 360, ce qui nous permet de personnaliser nos communications en créant des campagnes qui tiennent compte des caractéristiques et des préférences de notre clientèle, stimulant ainsi la croissance de notre chiffre d'affaires. La première étape du projet a été terminée à l'exercice 2020.
- Concierge – Lancée à l'exercice 2020, cette solution intégrée améliore l'expérience de la cliente tout au long du cycle de vie de son achat. Elle ouvre aussi de nouveaux débouchés à mesure que nous personnalisons les interactions avec chaque cliente grâce à notre centre de service à la clientèle. Cette plateforme a été essentielle pour nous permettre de répondre à l'augmentation significative de la demande des clientes pour le service à la clientèle au cours de l'exercice 2021, conséquence directe de l'augmentation du volume au niveau du commerce électronique.
- Outils de vente numériques – Également connu sous le nom de Clientele App, cet outil permet à nos conseillères en style d'offrir un service hautement personnalisé à nos clientes et de générer du trafic et des ventes sur notre site Web *aritzia.com*. Sous la forme d'une application mobile, le lancement initial comportait des fonctionnalités telles que la possibilité de consulter le profil des clientes et l'historique des achats, le catalogue des produits et les données au niveau des stocks, les moyens de communiquer par appel téléphonique, par message texte ou par courriel, et la possibilité de créer des looks et de partager des styles avec les clientes.

Nous orientons principalement nos ressources vers le marketing numérique et une utilisation accrue des analyses de données afin d'améliorer la conversion en ligne et la loyauté de la clientèle par une plus grande personnalisation.

Boutiques

Nous utilisons Oracle Retail comme système de point de vente pour faciliter les transactions des clientes et exécuter les commandes en boutiques à travers notre réseau afin d'offrir une expérience d'achat simple à nos clientes. Au cours de l'exercice 2021, nous avons donné la priorité au lancement de l'application Clientele App pour permettre à nos conseillères en style de servir nos clientes malgré la fermeture des boutiques pendant la pandémie. À ce jour, l'application a été présentée à 250 conseillères en style, ce qui a permis d'augmenter la valeur moyenne des commandes et la conversion. Nous prévoyons déployer cette application dans toutes nos boutiques dans les mois à venir.

Cybercommerce

Notre site Web *aritzia.com* est propulsé par Salesforce Commerce Cloud depuis son lancement au cours de l'exercice 2013. Avec la croissance de nos activités de cybercommerce, nous continuons à investir dans nos capacités numériques. Au cours de l'exercice 2021, nous avons mis en œuvre un certain nombre d'initiatives sur notre site Web *aritzia.com* pour améliorer l'expérience d'achat de nos clientes, ce qui comprend le lancement de Fit Analytics pour fournir des recommandations de taille hautement personnalisées à nos clientes sur notre site Web *aritzia.com*. Selon les données fournies par nos clientes au niveau des tailles et des préférences, cet outil d'intelligence artificielle s'appuie sur des algorithmes d'apprentissage automatique pour générer des conseils précis en matière de taille en fonction des achats passés et de sa connaissance exceptionnelle de nos produits.

Nous continuons de développer des capacités omnicanales afin d'améliorer davantage l'expérience d'achat de nos clientes, de fournir une vue centralisée des stocks et de favoriser la capacité d'exécution des commandes, ce qui améliore les activités intercanales, comme la visibilité des stocks en magasin, l'achat en ligne avec expédition depuis le magasin et l'achat en ligne avec cueillette en magasin.

Produits

Nous utilisons les technologies SAP pour gérer notre système d'enregistrement des stocks d'entreprise. Au cours de l'exercice 2021, nous avons réalisé la mise en œuvre du logiciel Centric 8 PLM, un nouveau système de gestion du cycle de vie des produits, afin de soutenir notre stratégie d'expansion continue des produits. En soutien à nos équipes de création, de développement technique et de fabrication, notre application du système de gestion du cycle de vie des produits est utilisée pour gérer toutes les données et soutenir tous les processus permettant de mettre un produit sur le marché (du concept à la commercialisation). Ce système consolide et centralise toutes les données et tous les outils de développement de produits afin de nous permettre de nous concentrer sur l'innovation et la qualité des

produits, d'augmenter la vitesse de mise sur le marché, le cas échéant, et finalement d'optimiser les coûts de fabrication.

Distribution et logistique

Blue Yonder est le principal système utilisé dans notre centre de distribution de New Westminster, en Colombie-Britannique, pour soutenir nos processus d'exécution. Nous continuons de mettre à niveau notre système de gestion des stocks afin d'améliorer la souplesse et l'adaptabilité de notre chaîne d'approvisionnement et d'offrir un solide fondement à la croissance de nos boutiques et de notre cybercommerce.

Soutien aux entreprises

Nous utilisons Workday comme système d'information sur les ressources humaines. Cette plateforme intégrée permet de prendre des décisions stratégiques en matière de capital humain pour notre entreprise en pleine croissance.

Au cours de l'exercice 2021, nous avons créé une nouvelle fonction de données et d'analyse afin de maximiser la valeur de nos données. En tirant parti de nos investissements existants et de la capacité de Google Cloud, nous renforçons les capacités de notre personnel, de nos processus et de notre technologie pour améliorer davantage l'efficacité et la prise de décision dans nos opérations.

En outre, pendant la COVID-19, nous avons pu soutenir efficacement le passage à un modèle d'entreprise flexible et à distance, en appuyant diverses initiatives et en exploitant nos systèmes de différentes manières. Nous continuons à investir dans des programmes de gestion des identités et des accès, y compris dans des technologies d'authentification multifactorielle, et dans des engagements de sociétés tierces pour surveiller de manière proactive la sécurité, effectuer des tests de pénétration et soutenir la validation de la conformité.

Gestion du talent

Nos collaborateurs sont dévoués et passionnés par leur 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. Pour soutenir notre croissance, nous continuons de construire et d'agrandir l'infrastructure soutenant nos employés et notre culture, principalement pour attirer, acquérir, perfectionner et fidéliser une équipe de gens talentueux et hautement performants de calibre mondial.

Nous investissons dans le talent à l'échelle de l'organisation, autant dans les stylistes que dans le soutien administratif, et nous sommes déterminés à former et perfectionner nos futurs hauts dirigeants qui sauront impulser notre croissance. Nous visons un rendement élevé en affectant nos employés aux bons rôles de manière à tirer parti de leurs compétences en vue d'atteindre les meilleurs résultats, tout en continuant à stimuler notre croissance en offrant les meilleurs programmes de formation et de perfectionnement qui soient.

Notre équipe de direction, menée par notre fondateur et chef de la direction Brian Hill, travaille pour Aritzia depuis plus de 20 ans en moyenne. Nous croyons que nous avons la bonne équipe pour poursuivre la croissance de notre entreprise. Nous continuerons de développer une culture planifiée qui nous permettra d'atteindre nos objectifs d'exploitation et de concrétiser notre stratégie. Au 28 février 2021, nous comptons 4 570 employés (non compris les employés saisonniers), dont 2 947 travaillaient dans nos boutiques, 1 119 dans nos bureaux de soutien et 504 dans le centre de distribution dans la région du Grand Vancouver, en Colombie-Britannique.

Le comité de la continuité a été formé au cours du premier trimestre de l'exercice 2021 pour gérer les dispositions de nos protocoles de continuité des affaires en réponse à la COVID-19 et assurer la continuité de nos activités et la sécurité de nos employés, de nos clientes et de nos collectivités. De plus, Aritzia a versé 25 millions de dollars par l'entremise du fonds d'aide pour la Communauté Aritzia^{MC} pour assurer la continuité financière de nos employés touchés par la fermeture de boutiques pendant la pandémie de COVID-19.

Nous engageons des employés saisonniers pour nos boutiques, notre centre de distribution et Concierge Aritzia au cours des saisons occupées 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. 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 de nombreux autres pays où nos produits sont actuellement vendus ou fabriqués ou seront censés l'être. Nos principales marques de commerce comprennent *Aritzia*, *Wilfred*, *Babaton*, *TNA*, *Community* et *The Super Puff*. Elles couvrent de nombreux pays et régions, y compris le Canada, les États-Unis, la Chine, Taïwan, le Japon, Hong Kong, le Royaume-Uni, l'Union européenne et l'Australie. À l'échelle mondiale, nous comptons plus de 600 marques de commerce, déposées ou en instance, et plus de 400 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. Nous avons également conclu des accords de confidentialité et des contrats de licence avec nos employés, fabricants et autres tiers, qui limitent l'utilisation de nos dessins, marques et marques de commerce.

NOTRE CROISSANCE FUTURE

Nous utilisons 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 28 février 2021.

Cybercommerce et innovation de l'omnicanalité

La croissance de notre entreprise de cybercommerce, lancée à l'exercice 2013, a rapidement dépassé nos attentes. L'achalandage en ligne a poursuivi sa croissance d'une année à l'autre. Entre les exercices 2016 et 2020, les produits d'exploitation que nous avons tirés du cybercommerce ont augmenté à un taux de croissance annuel composé de plus de 36 %. Au cours de l'exercice 2021, la COVID-19 a accéléré la croissance numérique significative déjà entamée, entraînant une augmentation de 88 % des produits d'exploitation tirés du cybercommerce, lesquels représentent maintenant 50 % des produits d'exploitation nets.

Nous continuons d'investir dans nos capacités numériques pour soutenir notre cybercommerce :

- *Soutenir la croissance de l'omnicanalité* – Nos clientes achètent en boutique et en ligne, ce qui d'après nous crée des synergies entre notre réseau de boutiques et *aritzia.com*, puisque chaque canal tire parti du succès de l'autre grâce à une plus grande notoriété et réception de la marque. Nous avons lancé des outils de vente numériques dans nos boutiques ainsi que de nouvelles capacités du Concierge Aritzia qui amélioreront les interactions avec la clientèle. Nous tenterons d'intégrer ces capacités à l'expérience sur *aritzia.com*.
- *Miser sur le marketing numérique pour élargir et fidéliser notre clientèle* – Nous orientons principalement nos ressources vers le marketing numérique, en particulier sur les programmes visant à mieux nous faire apparaître dans les résultats des moteurs de recherche, à améliorer la publicité par courriel et à mieux exploiter les médias sociaux. Nous avons apporté plusieurs améliorations techniques qui optimisent davantage nos occurrences sur les moteurs de recherche, notamment des pistes de navigation, une meilleure description des produits et la nomenclature des catégories en fonction des données. Nous sommes heureux de l'incidence positive que ces mesures ont eue sur les visites de nouvelles clientes.
- *Offrir des expériences personnalisées* – Nous en sommes seulement aux premières étapes de l'exploitation de l'information décisionnelle et des analyses de comportement qui nous aideront à comprendre encore mieux notre clientèle. À cet effet, nous devons optimiser notre interface en ligne afin d'en augmenter la personnalisation, ce qui entraînera, selon nous, une plus grande conversion et fidélité des clientes. Nous comptons utiliser des techniques de personnalisation pour adapter les

produits et les contenus que nous recommandons aux clientes en fonction du lieu où elles se trouvent et de la façon dont elles magasinent.

- *Améliorer l'expérience numérique pour rehausser l'expérience de magasinage en ligne* – Aritzia entend améliorer l'expérience numérique sur tous les types d'appareils (p. ex. ordinateur de bureau, mobile, tablette) afin de rendre le magasinage encore plus agréable. Nous continuons de procéder à un certain nombre d'optimisations fondamentales, notamment le lancement d'un service d'évaluation par les utilisateurs, de guides de taille et de modèles de page d'atterrissage, l'amélioration de la fonctionnalité de recherche sur le site et de nombreuses améliorations lors du passage à la caisse pour réduire les désagréments subis par la clientèle. Les principaux aspects du parcours numérique de notre clientèle, comme le contenu, l'évaluation, la découverte et l'achat, sont continuellement améliorés, ce qui augmente le taux de conversion et la valeur moyenne des commandes.

La rubrique « Systèmes et infrastructure » de la présente notice annuelle contient plus de renseignements sur notre investissement dans nos systèmes et notre infrastructure numériques.

Expansion géographique

Éléments clés de notre stratégie de croissance, nos boutiques :

- augmentent le chiffre d'affaires et les bénéfices significatifs;
- augmentent la notoriété de la marque;
- favorisent l'acquisition de nombreuses clientes;
- alimentent notre canal de cybercommerce.

Puisque de nombreuses entreprises en Amérique du Nord ferment leurs portes, nous voyons des occasions sans précédent d'acquérir des biens immobiliers de premier ordre. Nous croyons avoir une véritable occasion d'agrandir notre réseau de boutiques en Amérique du Nord, plus particulièrement aux États-Unis, où nous avons repéré une centaine de sites qui répondent à nos critères exigeants. Nous continuerons d'adopter une approche disciplinée aux ouvertures de boutiques, en mettant l'accent sur le choix de l'emplacement.

Innovation des produits et expansion

L'innovation des produits 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. Avec le passage accéléré au numérique et à mesure que notre canal de cybercommerce atteint une masse critique, notre stratégie de produits peut maintenant s'appuyer sur les possibilités illimitées qu'offre Internet. Nous estimons avoir une forte chance de doubler notre gamme de produits d'ici l'exercice 2025 grâce à ce qui suit :

- l'intensité (tailles, longueurs, couleurs)
- le choix (élaboration de nouveaux styles)
- les nouvelles catégories (y compris une collection baignade et des sous-vêtements)

Nous croyons que notre stratégie d'innovation stimule l'affluence dans nos boutiques 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 nos clientes ».

Stimuler la notoriété de notre marque

Nous augmentons 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 et d'accroître la loyauté des clientes existantes. Nos emplacements de premier choix, nos boutiques à vocation aspirationnelle et notre service à forte interaction font ressortir l'esprit particulier et l'esthétique propres à nos marques exclusives ainsi que l'engagement absolu d'Aritzia à offrir le luxe au quotidien. Nous transposons cette expérience en ligne, par l'entremise du marketing numérique, allant au-delà de l'empreinte de nos ventes au détail afin

d'acquérir des clientes dans des segments pertinents et de maintenir leur intérêt grâce à du contenu exclusivement numérique.

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

À mesure que nous nous développons, nous prévoyons être en mesure de faire valoir nos investissements à plus grande échelle et de démultiplier le rendement de nos coûts fixes, tout en faisant croître nos produits d'exploitation. Nous cherchons constamment à augmenter notre rentabilité à long terme par les moyens suivants :

- augmentation des marges de bénéfice brut par une plus grande efficacité de l'approvisionnement, l'amélioration de la qualité de nos produits et nos prix aspirationnels;
- maintien des frais de vente ainsi que des frais généraux et administratifs à titre de pourcentage des produits d'exploitation et de l'investissement dans le talent et l'infrastructure pour appuyer nos objectifs de croissance à long terme.

ENVIRONNEMENT, RESPONSABILITÉ SOCIALE ET GOUVERNANCE (ESG) : IMPACTS ET PROGRÈS

Aperçu

Aritzia reconnaît qu'en tant que chef de file de l'industrie et pour notre succès à long terme, nous avons la responsabilité de continuer à accélérer nos engagements et notre rendement en matière d'ESG. Pour offrir le luxe au quotidien, aujourd'hui et à l'avenir, nous mettrons l'accent sur les contributions environnementales et sociales qui amplifient l'impact positif d'Aritzia sur nos activités et sur notre chaîne de valeur élargie.

Nos risques et priorités en matière d'ESG sont répartis sur l'ensemble de notre chaîne de valeur, depuis l'approvisionnement en matières premières à la fabrication par des tiers, en passant par nos propres activités, y compris les boutiques, les bureaux et les centres de distribution, jusqu'aux impacts de l'utilisation et de la fin de vie de nos produits. Nous avons priorisé les efforts en fonction des incidences et risques importants, conformément au cadre de reddition de comptes du Sustainability Accounting Standards Board (SASB) pour l'industrie du vêtement, des accessoires et des chaussures, ainsi qu'à l'évaluation de l'importance relative d'Aritzia.

Points saillants de nos principales réalisations au cours de l'exercice 2021 :

- Nous avons évalué tous nos fournisseurs du groupe 1 par rapport aux critères sociaux et environnementaux d'Aritzia à l'aide de notre programme de surveillance de l'impact social et de l'outil d'évaluation environnementale des installations de Higg (*Higg Facilities Environmental Module*) pour assurer la conformité aux exigences commerciales;
- Nous avons utilisé des tissus plus durables dans la fabrication de 40 % de notre collection printemps/été 2021, notamment du coton biologique et recyclé et du polyester et du nylon recyclés, entre autres;
- Nous sommes devenus carboneutres sur le plan opérationnel grâce à l'achat de crédits d'énergie renouvelable pour contrebalancer notre consommation d'électricité et des compensations certifiées du programme Verified Carbon Standard pour contrebalancer notre consommation de gaz et de gaz naturel relativement à notre parc de véhicules, ce qui représente nos émissions de gaz à effet de serre visées par les champs d'application 1 et 2;
- Nous avons rempli notre premier questionnaire sur les changements climatiques du CDP (conforme au TCFD);
- Nous avons protégé la sécurité financière de nos employés touchés par la fermeture des boutiques liée à la pandémie de COVID-19 en distribuant 25 millions de dollars sur le fonds d'aide pour la Communauté Aritzia^{MC};
- Nous avons réalisé le premier sondage d'Aritzia sur la diversité, l'équité et l'inclusion (DEI) auprès des employés et nous nous sommes engagés à investir la somme d'un million de dollars dans nos

initiatives de DEI, y compris la création d'un comité exécutif sur la diversité et l'inclusion dirigé par notre président et chef de l'exploitation;

- Nous avons fait des dons par le biais de la Communauté Aritzia^{MC} aux professionnels de la santé qui combattent la COVID-19 en première ligne dans la lutte contre la COVID-19 au Canada et aux États-Unis.

Pour de plus amples renseignements concernant nos programmes et nos réalisations, veuillez consulter la section Durabilité et la section Diversité et inclusion sur le site Web d'Aritzia.

Gouvernance

Le président et chef de l'exploitation d'Aritzia supervise les activités ESG et est responsable du rendement ESG d'Aritzia. Les membres du conseil qui ont une expertise et de l'expérience en ESG appuient et guident l'équipe de direction de la Société dans la gestion des risques ESG d'Aritzia (il s'agit actuellement de David Labistour et de Marcia Smith), et font rapport au conseil de façon périodique, au besoin. Le conseil s'est engagé à améliorer nos pratiques de gouvernance et de communication ESG, et en a fait une priorité pour l'année à venir.

La gestion et la responsabilité des priorités ESG sont partagées entre plusieurs départements, dont la durabilité, le personnel et la culture, l'expérience des employés et les dons. Aritzia a mis en place divers programmes et politiques d'entreprise pour soutenir la mise en œuvre de nos priorités ESG. Les politiques comprennent notre code de conduite, notre politique de dénonciation, notre politique sur le harcèlement et la discrimination, notre code de conduite des fournisseurs et notre politique environnementale d'entreprise.

Cette année, Aritzia a rempli son premier questionnaire sur les changements climatiques du CDP et est devenue membre du Pacte mondial des Nations Unies (PMNU). Notre participation démontre notre engagement à assumer des responsabilités fondamentales dans quatre domaines : les droits de la personne, les normes du travail, l'environnement et la lutte contre la corruption. Aritzia fera rapport chaque année au PMNU et continuera d'accroître la communication de renseignements ESG.

Stratégie

Aritzia est résolue à exercer ses propres activités de manière à promouvoir des pratiques commerciales responsables, en plus de faire respecter les droits de la personne et l'environnement dans le cadre de notre exploitation et dans notre chaîne d'approvisionnement.

Afin d'élaborer nos priorités en matière d'ESG et en partenariat avec Anthesis, consultant mondial de premier plan, Aritzia a effectué une évaluation de l'importance relative à l'aide de jeux de données de pointe et complets, tels que RiskHorizon^{MC}, et une analyse du cycle de vie des organisations afin de quantifier nos émissions de carbone, la consommation d'eau et la production de déchets dans toute notre chaîne de valeur. Par ailleurs, les renseignements recueillis dans le cadre de notre sondage annuel auprès de nos employés, *Aritzia Asks*, ainsi que le rendement des fournisseurs d'Aritzia en matière de droits du travail nous ont permis de prioriser nos risques et occasions d'affaires.

Par conséquent, nous axons notre stratégie sur les priorités ci-dessous pour atténuer nos incidences importantes :

PRIORITÉ ESG		COMMENT NOUS Y PARVENONS
1	Attirer, perfectionner et fidéliser une équipe hautement performante et de talent de classe mondiale	— Construire et développer notre infrastructure Personnel et culture pour attirer et acquérir les meilleurs talents — Viser un rendement élevé en affectant nos employés aux bons rôles de manière à tirer parti de leurs compétences en vue d'atteindre des résultats optimaux, tout en continuant à stimuler notre croissance en offrant les meilleurs programmes de formation et de perfectionnement

		— Investir dans une culture d'entreprise et la développer pour nous permettre d'atteindre nos objectifs opérationnels, de donner vie à notre stratégie et d'offrir à notre personnel une expérience positive, inclusive, édifiante et inspirante
2	Produire un impact social positif grâce à nos produits et à notre chaîne d'approvisionnement	— Protéger les droits de la personne et respecter les normes du travail de nos fournisseurs — Repérer les enjeux possibles en matière de droits de la personne et atténuer l'atteinte aux droits de la personne dans l'ensemble de notre chaîne de valeur — Fournir des outils et renforcer les capacités pour améliorer les conditions de travail des fournisseurs, au besoin, et soutenir les travailleurs
3	Promouvoir des pratiques et des solutions durables tout au long du cycle de vie des produits	— Utiliser des matières premières plus durables pour les principaux tissus, notamment le coton, les matières synthétiques, les fibres cellulosiques artificielles et les matières d'origine animale — Promouvoir et améliorer la fabrication durable et sûre grâce à la réduction des émissions, de l'eau, des déchets et des produits chimiques dangereux de nos fournisseurs — Mettre en place des outils, des systèmes et des infrastructures dans la division des produits afin d'intégrer la durabilité dans nos processus de conception, de développement de produits, d'approvisionnement et de fabrication
4	Mettre en place une infrastructure durable et efficace dans nos boutiques, cafés, bureaux, centres de distribution et services logistiques	— Fixer des objectifs de réduction des émissions et atteindre des étapes progressives — Réduire au minimum la production de déchets, éliminer les déchets d'exploitation et textiles ailleurs que dans les sites d'enfouissement — Éliminer les emballages inutiles et se procurer des emballages plus durables et recyclables à 100 %

Gestion des risques

Notre évaluation de l'importance relative a mis en lumière les priorités ESG dans l'ensemble de nos activités directes et de notre chaîne d'approvisionnement, et nous continuons à repérer et à surveiller les risques pertinents et les attentes en matière de conformité par le biais de nos évaluations et programmes permanents. Nos risques ESG sont intégrés dans nos processus et outils de gestion des risques de l'entreprise. Cela assure la concordance des approches et notre capacité à faire remonter et à atténuer les risques ESG importants, au besoin. Voir la rubrique « Gestion des risques de l'entreprise (GRE) : Naviguer dans le paysage des risques » de la présente notice annuelle.

De plus amples renseignements sur nos principaux risques ESG figurent à la rubrique « Facteurs de risque » de la présente notice annuelle.

Mesures et indicateurs de rendement

Notre approche relative à l'ESG et à la durabilité est fondée sur des données factuelles. Nous avons travaillé activement pour comprendre nos impacts sociaux et environnementaux afin de prioriser les occasions qui peuvent créer des changements significatifs. Nous avons mis au point un certain nombre d'indicateurs et d'objectifs de rendement clés afin d'orienter notre stratégie, d'assurer la reddition de comptes dans les principaux domaines et de suivre les progrès.

Les indicateurs clés du rendement environnemental et social qu'utilise Aritzia pour surveiller le rendement et les priorités ESG comprennent, entre autres, les suivants :

Priorité ESG 1 : Attirer, perfectionner et fidéliser une équipe de talent hautement performante de calibre mondial

- Résultats du sondage sur la mobilisation des employés (*Aritzia Asks*)
- Durée d'emploi de nos employés, y compris de notre équipe de direction
- Diversité de notre personnel et de nos équipes de direction et représentation des femmes au sein du conseil

Priorité ESG 2 : Produire un impact social positif grâce à nos produits et à notre chaîne d'approvisionnement

- Rendement des normes de travail (c'est-à-dire : les normes d'emploi, la santé et la sécurité) dans les usines
- Nombre de cours de formation suivis par les fournisseurs pour renforcer les capacités et les compétences en matière de travail
- Nombre de fournisseurs où les travailleurs ont accès à un système de traitement des griefs

Priorité ESG 3 : Promouvoir des pratiques et des solutions durables tout au long du cycle de vie des produits

- Utilisation de matières premières durables dans la fabrication de nos produits, notamment du coton biologique et du polyester recyclé
- Fournisseurs du groupe 1 et du groupe 2 qui ont complété l'évaluation environnementale des installations de Higg (*Higg Facilities Environmental Module*) et une évaluation par un tiers;
- Destination de fin de vie (don, recyclage et réacheminement des sites d'enfouissement) des produits par nombre d'unités et par poids

Priorité ESG 4 : Mettre en place une infrastructure durable et efficace dans nos boutiques, cafés, bureaux, centres de distribution et services logistiques

- Consommation d'énergie et émissions connexes des boutiques, cafés, bureaux et centres de distribution; les émissions provenant des déplacements et voyages d'affaires par les employés; les émissions provenant du transport et de la distribution des produits
- Taux de réacheminement des déchets provenant de nos boutiques, cafés, bureaux et centres de distribution
- Utilisation de matières premières durables dans la fabrication des matériaux d'emballage (par exemple, matériaux recyclés faits à partir de déchets postconsommation, matériaux en papier certifiés par le Forest Stewardship Council (FSC))

Nous continuerons à ajuster et à faire évoluer nos indicateurs de rendement environnementaux et sociaux en fonction des questions et défis importants et à améliorer notre rendement ESG global.

En tant que chef de file de notre industrie, nous nous engageons à accélérer nos engagements et notre rendement en matière d'ESG. Nous chercherons toujours à bien faire les choses pour nos employés et pour la planète, car nous pensons qu'il s'agit à la fois d'une gestion saine et d'une occasion stratégique pour notre entreprise. Nous continuerons à communiquer les faits de la manière la plus transparente possible tout en poursuivant cette aventure.

GESTION DES RISQUES DE L'ENTREPRISE (GRE) : NAVIGUER DANS LE PAYSAGE DES RISQUES

Aperçu

Nous croyons que le risque est inhérent à nos activités quotidiennes, à l'innovation et à la poursuite d'occasions de croissance à long terme. Pour demeurer concurrentielle et assurer sa pérennité, Aritzia prend volontairement des risques et explore et développe consciencieusement les occasions. Le programme de gestion des risques de l'entreprise (la « GRE ») d'Aritzia s'efforce de soutenir la réussite de l'entreprise par une approche décisionnelle qui est axée sur les occasions mais qui prend en compte les risques. Au cours de l'exercice 2022, la GRE vise à établir un modèle de gouvernance des risques officiel et à aider les départements à créer des registres des risques. Cette approche permettra d'établir un engagement ascendant et des perspectives selon la gravité, la probabilité, l'importance et le classement relatif de chaque risque. À mesure que le programme de gestion des risques évoluera, les risques des départements seront liés au registre des risques de notre entreprise en ce qui a trait à la prévision descendante et au soutien à l'atténuation.

Nos initiatives relatives à la GRE comprennent les suivantes :

- l'élaboration de cadres de gestion des risques pour le service de gestion de projet d'Aritzia;
- l'élaboration d'un cadre de contrôle des risques pour la vente au détail;
- l'élaboration d'un cadre de contrôle des risques pour la conciergerie;
- l'élaboration d'un cadre de contrôle des risques pour les services logistiques;
- la mise en œuvre d'un cadre d'évaluation des risques par pays pour surveiller les risques actuels et nouveaux dans nos pays d'approvisionnement et de fabrication;
- la mise en œuvre d'un cadre d'évaluation des risques liés aux fournisseurs tiers pour la surveillance des risques nouveaux et continus;
- la conception de systèmes et de cadres pour les activités de gestion des risques d'ESG.

Gouvernance

En collaboration avec la direction, le conseil repère les principaux risques auxquels sont exposées les activités de la Société et surveille la mise en œuvre par la direction de systèmes appropriés pour suivre, gérer et atténuer efficacement l'incidence de ces risques. Notre vice-président de la gestion des risques et notre chef des finances supervisent toutes les activités de GRE et assument la responsabilité globale des stratégies de GRE d'Aritzia.

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.

Nos facteurs de risque sont classés parmi les catégories suivantes : risques émergents, risques liés aux stratégies, risques d'atteinte à la réputation, risques d'exploitation et risques financiers. Ces catégories suivent notre cadre de GRE, où les risques les plus importants de chaque catégorie apparaissent en haut de la catégorie. À noter : les facteurs de risque indiqués peuvent avoir des effets en cascade inhérents sur plusieurs catégories. La liste et sa structure ne supposent en aucun cas la classification définitive des risques ou l'exclusivité de leur impact.

Risques émergents

Nouveaux risques ou risques émergents éventuels qui surviennent dans des conditions nouvelles ou inconnues.

— Nos activités ont été et continueront d'être affectées par la pandémie mondiale actuelle de COVID-19.

La pandémie de COVID-19 a gravement perturbé nos activités. En mars 2020, elle a été désignée comme une pandémie mondiale par l'Organisation mondiale de la Santé. La propagation de la COVID-19 a amené les autorités sanitaires à imposer des restrictions et à recommander des précautions pour atténuer la propagation du virus. Nos boutiques ont été soumises à des fermetures temporaires et à des restrictions de capacité imposées par le gouvernement. Nous avons mis en place dans les boutiques des mesures de précaution qui respectent les directives des autorités locales afin d'assurer la santé et la sécurité de nos clientes, de nos employés et des tiers, et de permettre la poursuite de nos activités. Nous ne savons pas comment les mesures recommandées par les autorités ou les mesures que nous avons mises en place évolueront au fil du temps ni pendant combien de temps ces restrictions seront imposées. Compte tenu de l'évolution de la situation de fermeture des boutiques, nous avons constaté, et nous nous attendons à continuer de constater, un impact négatif direct sur les produits d'exploitation et sur les activités en raison de la COVID-19.

Une épidémie de COVID-19 dans l'une de nos boutiques, même si nous suivons les mesures de précaution appropriées, pourrait avoir un impact négatif sur nos employés, nos clientes et notre marque. Il existe une incertitude quant à la volonté des employés de travailler dans nos boutiques si la pandémie continue et s'il y a des résurgences futures. Pour exploiter nos boutiques, les employés peuvent être tenus d'être physiquement présents pour exercer leurs fonctions. Malgré les mesures de protection que nous avons prises pour protéger nos employés, nous pourrions avoir des difficultés à garantir que nos activités restent suffisamment dotées en personnel en raison d'employés tombant malades de la COVID-19, soumis à une quarantaine obligatoire ou prenant la décision personnelle de ne pas venir travailler par crainte de contracter la COVID-19. La situation de la COVID-19 évolue rapidement et l'ampleur de l'impact de la COVID-19 sur nos résultats dépendra des développements futurs, qui sont très incertains et qui ne peuvent être prédits, y compris les nouvelles informations qui peuvent émerger concernant la gravité de la COVID-19 et de ses variants, et les mesures prises pour le contenir ou traiter son impact, y compris les vaccins. La durée et la gravité de la pandémie, ainsi que le rythme de la reprise, pourraient avoir un impact négatif sur nos activités, notre situation financière 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'une cliente, 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.

- ***Les risques anthropiques, comme les événements géopolitiques, la guerre, les actes de terrorisme, les troubles civils, les aléas mécaniques, les coupures de courant ou les incendies pourraient nuire à notre chaîne d'approvisionnement, à la continuité de nos activités et à nos résultats financiers.***

Une instabilité politique ou des troubles civils, y compris des activités terroristes et des conflits militaires et nationaux, des aléas mécaniques, des incendies d'origine humaine et des pannes de courant généralisées pourraient perturber les activités commerciales, notre chaîne d'approvisionnement et les échanges internationaux, ou entraîner une instabilité politique ou économique et avoir une incidence défavorable importante sur nos activités et nos résultats d'exploitation. Ces circonstances, aléas ou événements pourraient entraîner une diminution du cours des actions à droit de vote subalterne.

- ***Les catastrophes naturelles, comme les tremblements de terre, les conditions météorologiques extrêmes et/ou inhabituelles, les incendies de forêt, les crises sanitaires mondiales, les épidémies (notamment la COVID-19) et d'autres événements inattendus pourraient nuire à notre chaîne d'approvisionnement, à la continuité de nos activités et à nos résultats financiers.***

Nos boutiques, bureaux de soutien, centres de distribution, projets d'infrastructure et activités numériques, ainsi que les activités de nos fournisseurs et de nos fabricants, sont vulnérables aux perturbations causées par des catastrophes naturelles, des conditions météorologiques extrêmes et/ou inhabituelles, des incendies de forêt, des crises sanitaires mondiales, des épidémies (y compris la COVID-19) et d'autres événements inattendus. Ces événements pourraient causer, et dans le cas du COVID-19, ont déjà causé et devraient continuer à le faire dans un avenir prévisible, des perturbations dans les activités de nos bureaux, de notre réseau de boutiques et de notre chaîne d'approvisionnement ainsi que celles de nos partenaires, de nos fournisseurs et de nos fabricants. Outre leurs répercussions sur les activités mondiales, ces événements pourraient entraîner la perte potentielle de clientèle et de produits d'exploitation en raison de la fermeture des boutiques, du retard dans la livraison des marchandises, de la baisse de la confiance des consommateurs ou de changements dans les habitudes de dépenses discrétionnaires des consommateurs.

Ces événements pourraient réduire la disponibilité et la qualité des tissus ou d'autres matières premières utilisés pour fabriquer nos marchandises, ce qui pourrait occasionner des retards dans la réponse à la demande des consommateurs et entraîner par le fait même la perte de clientèle et de produits d'exploitation. Il pourrait par ailleurs nous en coûter plus cher pour répondre à la demande sans pouvoir transférer la totalité ou une partie des coûts excédentaires à notre clientèle, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur notre marge brute et nos résultats d'exploitation.

Nous pourrions également être touchés défavorablement si les autorités gouvernementales imposaient la fermeture obligatoire des magasins ou restreignaient l'importation ou l'exportation de produits en réaction à un événement imprévu tel qu'une épidémie, ce qui s'est déjà produit à la suite de la COVID-19. Même si de telles mesures ne sont pas mises en œuvre ou si l'épidémie ne se propage pas largement, la crainte d'un risque d'infection ou d'un risque pour la santé peut nuire à nos activités et à nos résultats d'exploitation.

La fermeture temporaire de nos boutiques par suite de la pandémie de COVID-19 a déjà provoqué et continuera de provoquer un impact négatif direct et important sur nos produits d'exploitation et nos activités. À l'heure actuelle, il y a une grande incertitude quant à l'impact définitif de la COVID-19 sur nos activités et la Société pourrait subir d'autres effets négatifs à mesure que la portée de la COVID-19 évolue ou que les perturbations commerciales découlant de la pandémie se prolongent.

plus longtemps que prévu, ce qui pourrait nuire davantage à nos activités, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

Des conditions météorologiques extrêmes dans les endroits où sont situées nos boutiques 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 boutiques 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, une ou plusieurs de nos boutiques, bureaux administratifs ou entrepôts situés dans les régions touchées et nuire ainsi à l'exploitation de notre entreprise.

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

Nos produits contiennent des matières d'origine animale, comme la laine, le duvet d'oie, le mohair de cachemire et le cuir, qui constituent des éléments clés de toutes nos collections d'automne et d'hiver. Nous n'utilisons pas de fourrure ni d'angora dans nos produits. Nous utilisons dans nos manteaux et nos parkas uniquement du duvet d'oie prélevé de manière responsable et nous avons commencé à augmenter notre approvisionnement en fils de laine et en tissus produits de manière plus responsables. Nous avons également une politique d'approvisionnement en matériaux qui cherche à faire respecter des normes de bien-être animal dans la chaîne d'approvisionnement, qui est transmise à tous nos fournisseurs. Il n'empêche que l'utilisation de certains de ces 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 sensibilisant le public aux enjeux par des protestations ou des campagnes médiatiques. L'inefficacité, réelle ou prétendue, de notre réponse à ces protestations contre notre industrie et notre entreprise pourrait nuire à notre réputation ou à notre rendement financier.

Risques liées aux stratégies

Risque éventuel pour les perspectives stratégiques d'Aritzia en tant que détaillant de mode concurrentiel de premier plan dans le secteur, sa vision, ses valeurs fondamentales et sa position auprès des consommateurs dans le marché mondial de la mode au détail.

— ***La conjoncture économique générale du Canada, des États-Unis et d'autres parties du monde, notamment les niveaux plus faibles des dépenses de consommation et la volatilité économique, 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 qui influent sur le soutien économique ou la demande pour nos produits ainsi que la confiance des consommateurs relativement à la conjoncture économique actuelle et future 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 des périodes économiquement volatiles.

Notre performance financière est particulièrement influencée par les conditions économiques et autres conditions des régions où nous avons un grand nombre de boutiques. 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. 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.

L'incertitude mondiale, en ce qui concerne par exemple les politiques commerciales nationales et les incidences à court et à long terme de la COVID-19 ou d'autres pandémies ou crises similaires, peut affecter la confiance des consommateurs et les inciter à réduire leurs dépenses discrétionnaires, ce qui nuirait sensiblement à nos activités, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation. À ce jour, la pandémie de COVID-19 et les restrictions et mesures d'atténuation connexes ont eu un impact négatif sur l'économie mondiale et ont créé une volatilité et une perturbation importantes des marchés financiers. Si la situation économique mondiale reste instable ou si l'incertitude économique persiste, les tendances des dépenses discrétionnaires des consommateurs restent également imprévisibles et sujettes à des réductions en raison des contraintes de crédit et des incertitudes quant à l'avenir. Des conditions économiques défavorables peuvent conduire les consommateurs à retarder ou à réduire leurs achats de nos produits. La demande des consommateurs pour nos produits peut ne pas atteindre nos objectifs, ou peut diminuer, en cas de ralentissement économique ou d'incertitude économique. Notre sensibilité aux cycles économiques et toute fluctuation connexe de la demande des consommateurs peuvent avoir un effet négatif important sur notre situation financière.

- ***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 boutiques, l'expérience sur notre site de cybercommerce, 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.

Nous ne possédons pas de droits exclusifs sur certains des éléments qui font vivre l'expérience de nos boutiques 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 boutiques 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 expérientiels de nos boutiques ou de notre site de cybercommerce, 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.

- ***Le succès de notre entreprise dépend de notre aptitude à optimiser notre gamme de produits 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 de la mode, des tendances saisonnières et des goûts de la clientèle. Par conséquent, notre succès est tributaire de notre capacité à anticiper l'évolution de la mode et des préférences de consommation, de manière à continuellement gérer et actualiser notre collection de marques en réponse aux tendances de consommation, notamment par expansion de nos canaux de vente et de notre présence dans différentes régions. Tous nos produits sont soumis aux préférences changeantes des consommateurs, qu'il est impossible de prévoir avec certitude.

Nous concevons de nouveaux produits, 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 produits afin de satisfaire aux demandes de la clientèle. Nous gérons également nos stocks par l'établissement du prix des articles et par l'affectation, la distribution et le transfert des produits dans notre réseau de boutiques et sur *aritzia.com* de manière à optimiser notre gamme de marchandises.

Au cours de l'exercice 2021, nous avons mis en œuvre notre système de gestion du cycle de vie des produits afin de soutenir davantage notre stratégie et nos processus relatifs aux produits. Bien que ce système soit conçu pour renforcer les efforts que nous déployons au chapitre de l'innovation et de la qualité des produits, accélérer la mise en marché au besoin et finalement optimiser les coûts de fabrication, rien ne garantit qu'il réussira à le faire.

Si nos prévisions diffèrent des préférences d'achat des clientes, nous risquons de nous retrouver avec des excédents de certaines matières premières ou marchandises, mais d'être en rupture de stock d'autres marchandises et de subir un manque à gagner. Même si nous avons jusqu'à présent appliqué une stratégie de démarque rigoureuse, les excédents de stocks pourraient nous empêcher de le faire et entraîner une baisse de nos marges de profit brutes parce que nous serions alors obligés d'accorder 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.

En plus des facteurs sous notre gouverne, nous devons également réagir aux facteurs touchant notre gamme de produits qui sont indépendants de notre volonté, comme les catastrophes naturelles, les hostilités mondiales, les crises sanitaires mondiales, les éclosions de maladie (y compris la COVID-19) et d'autres événements imprévus qui pourraient avoir une incidence importante sur la demande des consommateurs, leurs dépenses discrétionnaires, leurs préférences, leurs habitudes d'achat et les activités des détaillants en général. Toute incapacité prolongée à anticiper les nouvelles tendances dans les préférences de consommation de manière à les satisfaire pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

- ***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 à l'heure actuelle 68 boutiques au Canada, 33 boutiques aux États-Unis mais aucune 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 ainsi que par le coût de l'établissement et du maintien de nos activités internationales. Si nous ne sommes pas assez rentables sur ces nouveaux marchés, il se pourrait que nous ne récupérions pas nos investissements en temps opportun ou du tout. Notre incapacité à développer de nouveaux marchés hors de l'Amérique du Nord (par cybercommerce ou autrement) pourrait nuire à notre entreprise, à notre croissance et à nos résultats d'exploitation.

— ***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 boutique pour susciter l'intérêt de nos clientes et les amener à fréquenter nos boutiques 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, et l'usage que nous faisons du marketing numérique payé est limité. À mesure que le marketing interne et sur les médias sociaux devient de plus en plus concurrentiel, notre approche ciblée pourrait limiter notre capacité à augmenter la notoriété permanente de notre entreprise au-delà des marchés où nous avons déjà une forte présence dans le secteur de la vente au détail. Par suite de notre entrée sur de nouveaux marchés géographiques, nous pourrions avoir besoin de nous faire connaître par le biais de plateformes locales et éventuellement d'adapter notre image de marque pour mieux réussir à rejoindre la clientèle locale. 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 actuelles échouent, il pourrait n'exister aucun moyen de rechange immédiatement disponible ou rentable nous permettant de bâtir ou de 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. Notre incapacité à accroître efficacement et considérablement la notoriété de notre marque au-delà de notre empreinte dans le secteur de la vente au détail risque de nuire à notre entreprise, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

En outre, étant donné que nous avons progressivement tiré parti de nos relations avec des influenceurs pour promouvoir davantage notre marque et nos produits, si l'un ou plusieurs d'entre eux cessaient de promouvoir notre marque, faisaient une promotion négative de notre marque, ne respectaient pas les directives applicables exigées par la loi ou faisaient l'objet d'une publicité négative dans les médias, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur notre marque et notre réputation, nous pourrions être obligés de consacrer du temps et des ressources à cultiver des relations avec de nouveaux influenceurs et ces relations pourraient se révéler moins fructueuses que les relations actuelles. Si nous ne sommes pas en mesure de recruter efficacement des influenceurs jouissant d'une grande notoriété pour promouvoir notre marque et nos produits, nos activités, notre croissance et nos résultats d'exploitation pourraient en souffrir.

— ***Risques liés à la stratégie d'affaires qui ont trait à la transparence de la chaîne d'approvisionnement***

Les chaînes d'approvisionnement dans le vêtement sont notoirement complexes et laissent peut entrevoir les matières premières qui entrent dans la fabrication. Par conséquent, il est difficile de constater pleinement les normes sociales, environnementales et autres qui s'appliquent aux niveaux inférieurs de la chaîne d'approvisionnement, surtout dans les endroits où nous n'avons pas de

relations commerciales directes. Les accusations de manquement aux normes sociales et environnementales ou d'autres agissements abusifs à ce niveau de la chaîne d'approvisionnement visent souvent l'industrie en général, comme les accusations de cruauté envers les animaux ou de travail forcé. Il peut être compliqué d'évaluer l'ampleur du risque particulier auquel est exposée la chaîne d'approvisionnement d'Aritzia de manière à répondre avec précision à ces accusations. L'inefficacité, réelle ou prétendue, de notre réponse à ces protestations contre notre industrie et notre entreprise pourrait nuire à notre réputation ou à notre rendement financier.

Risques d'atteinte à la réputation

Risque éventuel auquel sont exposées la marque, l'image et la réputation d'Aritzia sur le marché de la mode au détail

- ***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 endommager notre réputation, ce qui diminuerait nos produits d'exploitation et nos perspectives de croissance.***

Nous dépendons énormément de nos systèmes informatiques pour gérer notre entreprise, y compris les données sur nos clients, notre main-d'œuvre, nos produits, nos stocks, notre chaîne d'approvisionnement, notre réseau de distribution et nos finances, et pour inscrire et traiter les opérations et gérer la paie. Nous investissons également dans la technologie qui nous permet de personnaliser l'expérience de magasinage de nos clientes. 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 hameçonnages, des attaques par saturation, des attaques d'ingénierie sociale, des attaques par logiciel rançonneur, des atteintes à la sécurité, des catastrophes comme des incendies, inondations, tremblements de terre, tornades, ouragans, pandémies, 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 infonuagiques 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. Des attaques réelles ou anticipées pourraient entraîner une augmentation des coûts, y compris les coûts de déploiement de personnel et de technologies de protection supplémentaires, de formation des employés et de recrutement d'experts et de consultants tiers. 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 de la clientèle 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.

Même si les cyberincidents peuvent résulter d'attaques délibérées ou d'événements imprévisibles, 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. Des programmeurs et des pirates informatiques chevronnés, voire même des usagers internes, pourraient arriver à pénétrer nos systèmes sécurisés 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 notre clientèle et notre personnel, 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 notre personnel, notre clientèle 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 la clientèle ou 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, notre croissance, notre image de marque et notre réputation. En outre, une panne de système ou une atteinte aux données pourrait nous coûter cher et perturber gravement nos activités.

De récentes atteintes à la sécurité d'entreprises dans notre secteur ont défrayé la chronique et ont été à la source de nouvelles lois et propositions législatives 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 notre clientèle et notre personnel. Par conséquent, nous pourrions 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 notre personnel 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, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le prix de nos actions à droit de vote subalterne. Ces déclarations obligatoires sont onéreuses, peuvent entraîner une publicité négative et faire perdre à notre clientèle sa confiance dans l'efficacité de nos mesures de sécurité des données.

De plus, en raison de la COVID-19, un grand nombre de nos fonctions sont assurées par du personnel travaillant à domicile ou à distance. Le travail à distance, l'utilisation accrue du Wi-Fi public et l'utilisation d'équipements de bureau hors site sont devenus nécessaires pour le moment et peuvent rendre notre entreprise plus vulnérable aux tentatives de violation de la cybersécurité. Cette période d'incertitude peut également entraîner une augmentation des cas d'hameçonnage et des autres tentatives de fraude, de blanchiment d'argent, de vol et d'autres activités criminelles.

— ***L'image et la réputation de notre marque pourraient être ternies par des actes commis par des fournisseurs, des fabricants et d'autres fournisseurs de services.***

Les actes et les pratiques commerciales de nos fournisseurs, de nos fabricants et d'autres fournisseurs de services peuvent nuire à notre marque. Nous achetons les matières premières qui entrent dans la composition de notre marchandise, et nos fournisseurs et fabricants indépendants se trouvent dans des marchés étrangers, notamment en Chine, au Vietnam, au Cambodge, au Sri Lanka et au Pérou. Bien que nos fournisseurs et fabricants soient assujettis à notre code de conduite des fournisseurs, auquel s'ajoute la vérification de la conformité des usines des fabricants aux lois locales et aux normes mondiales par des experts indépendants et la déclaration des pratiques et des résultats en matière de gestion environnementale, nous ne surveillons pas ni ne contrôlons pas par ailleurs nos fournisseurs et fabricants. La conformité des fabricants indépendants est d'autant plus difficile à vérifier que les attentes concernant les pratiques sociales et environnementales

exemplaires évoluent continuellement, peuvent imposer des obligations plus contraignantes que la loi et sont dictées en partie par l'évolution du droit ou par les pressions de différents groupes qui dénoncent les situations sociales et environnementales critiquables et mobilisent l'opinion publique à ce sujet. Nous ne pouvons donc pas prévoir l'évolution de ces attentes à l'avenir 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 sociales, environnementales 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, notre incapacité à respecter ou faire respecter les pratiques sociales et environnementales durables généralement acceptées en Amérique du Nord ou dans les pays où nos fournisseurs et fabricants exercent leurs activités ou le non-respect des normes environnementales et sociales 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 partisans de la responsabilité sociale et environnementale, nous pourrions nous attirer de la publicité négative, même si les pratiques de travail et activités commerciales exercées par nous et nos fournisseurs et fabricants satisfont pour l'essentiel les attentes concernant les pratiques sociales et environnementales. 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 clients, ce qui pourrait nuire à notre entreprise, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

Nous avons également déjà reçu et pourrions recevoir à l'avenir des marchandises non conformes à nos spécifications ou à nos normes de contrôle de la qualité. Nous avons aussi déjà reçu et pourrions 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 certains clients ou d'autres membres du public. En pareilles circonstances, à moins d'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 l'avoir vue ou achetée, ils pourraient se faire une idée défavorable de notre marchandise et nous pourrions être obligés de rappeler des articles, ce qui pourrait nuire à nos résultats d'exploitation, à notre réputation et à notre marque.

— ***Risque d'atteinte à la réputation découlant de nos responsabilités en matière d'environnement, de responsabilisation sociale, de gouvernance ou de durabilité***

Si nos pratiques en matière d'ESG ne répondent pas aux attentes et aux normes des investisseurs ou d'autres intervenants du secteur, lesquelles continuent d'évoluer, alors notre marque, notre réputation et la fidélisation de nos employés pourraient en subir les contrecoups d'après une évaluation de nos pratiques en matière d'ESG. Nos risques et nos priorités en matière d'ESG sont répartis dans toute notre chaîne de valeur. Ils comprennent l'approvisionnement en matières premières, la fabrication par des tiers, nos propres activités, y compris les boutiques, les bureaux et les centres de distribution, ainsi que les impacts de l'utilisation et de la fin de vie de nos produits. Il est possible que les parties prenantes ne soient pas satisfaites de nos pratiques en matière d'ESG ou de la rapidité de leur adoption. Nous pourrions également engager des coûts supplémentaires et nécessiter des ressources supplémentaires pour surveiller, signaler et respecter les diverses pratiques en matière d'ESG. De plus, notre incapacité, réelle ou apparente, à respecter les normes concernant toute communication de l'information sur la durabilité pourrait nuire à notre réputation, à la fidélisation de nos employés et à la volonté de nos clientes et fournisseurs de faire affaire avec nous.

— ***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 boutiques, de notre

entreprise de cybercommerce, de notre image de marque et de la loyauté du consommateur envers nous. Nous concluons des ententes de confidentialité et des contrats de licence avec des employés, des fabricants et d'autres tiers et 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 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, l'image et la réputation de notre marque, 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 n'avons pas cherché par le passé à breveter nos designs de marchandise et procédés 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.

— ***Risque d'atteinte à la réputation en raison du manque de responsabilité sociale et environnementale de fournisseurs***

La réputation d'Aritzia pourrait être ternie par le manque de responsabilité de nos fournisseurs. Des fournisseurs indépendants situés notamment en Chine, au Vietnam, au Cambodge, au Sri Lanka et au Pérou fabriquent nos produits, tandis que nous nous approvisionnons en matières premières auprès de pays comme la Chine, le Japon, l'Italie, la Corée du Sud et Taïwan, entre autres. Nos fournisseurs sont régis par les lois du travail et les lois environnementales locales et nationales, ainsi que par le code de conduite des fournisseurs. Leurs obligations sont renforcées par les audits des fournisseurs, l'adoption d'outils d'évaluation en matière de gestion de l'environnement (Higg FEM, pratique exemplaire de l'industrie) et les mesures de réparation en cas de non-conformité. Les meilleures pratiques sociales et environnementales peuvent être beaucoup plus contraignantes que les obligations juridiques ou nationales, ce qui peut compliquer le contrôle de la conformité des fournisseurs indépendants. En outre, les attentes des intéressés peuvent être influencées par les pressions de groupes qui dénoncent l'irresponsabilité sociale et environnementale et mobilisent l'opinion publique à ce sujet. Nous ne pouvons donc pas prévoir l'évolution de ces attentes et nous ne pouvons pas garantir que nos lignes directrices conviendront à tous les intéressés. Il pourrait en résulter une perte de confiance envers notre marque ou une atteinte à notre réputation.

— ***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 boutiques, la formation de la main-d'œuvre, les relations publiques et le marketing, ainsi que les autres frais entraînés par l'ouverture de nouvelles boutiques et l'expansion continue de notre entreprise de cybercommerce. Ces investissements peuvent être considérables et nos efforts ne seront pas nécessairement couronnés de succès.

Les actes de nos fournisseurs de services et de nos employés, les caractéristiques de nos produits (y compris ceux 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. Comme les consommateurs prêtent foi aux informations facilement disponibles à propos des détaillants et de leurs produits véhiculées sur les médias sociaux, ils peuvent prendre des décisions sans chercher à en savoir davantage ni vérifier l'exactitude de l'information. Le tort causé à notre marque pourrait être immédiat sans possibilité pour nous de nous justifier ou de corriger le tir, auquel cas rien ne garantit que nous pourrions réagir convenablement ou en temps voulu.

— ***Risque d'atteinte à la marque et à la réputation en raison d'influenceurs***

Nous tirons progressivement parti de nos relations avec des influenceurs pour promouvoir davantage notre marque et nos produits. Bien que nous ayons un système solide pour identifier et gérer nos partenariats, notre marque et notre réputation pourraient être affectées négativement par les activités d'influenceurs sur les médias sociaux, des croyances sociales, culturelles et politiques publicisées, l'utilisation inauthentique de notre marque et de nos produits, des conflits de moralité ou des conflits éthiques. Le tort causé à notre marque et à notre réputation pourrait être immédiat sans possibilité pour nous de nous justifier ou de corriger le tir, auquel cas rien ne garantit que nous pourrions réagir convenablement ou en temps voulu.

Risques d'exploitation

Risque éventuel auquel sont exposés l'approvisionnement, la fabrication, les produits, la logistique, la chaîne d'approvisionnement, la main-d'œuvre, la conformité, les canaux de vente et les systèmes informatiques qui garantissent l'efficacité, la rentabilité et la continuité des affaires de la Société

- ***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 du savoir technique, de l'expérience de gestion et de la connaissance de nos activités que possèdent un ou plusieurs des membres de notre équipe, y compris à la suite de circonstances découlant de la COVID-19 ou d'autres pandémies ou crises similaires, pourrait entraîner un affaiblissement des ressources de gestion, puisque les membres restants de la direction devront faire le travail de tout haut dirigeant qui part et consacrer le temps habituellement réservé à la gestion de notre entreprise à la recherche, à l'embauche et à la formation d'un nouveau membre de la direction. La mauvaise gestion des plans de relève, l'omission de former des dirigeants de talent et/ou la perte des services de hauts dirigeants ou d'autres employés clés pourraient gravement retarder ou empêcher la réalisation de nos objectifs stratégiques. En outre, en raison de la COVID-19 ou d'une autre pandémie ou crise semblable, les membres de notre équipe de direction (et d'autres membres clés du personnel ou de notre conseil d'administration) peuvent être assujettis à des obligations de quarantaine ou à d'autres restrictions aux voyages ou aux déplacements qui limitent ou rendent impossible le travail à distance. 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, le prix des matières premières, la disponibilité de la main-d'œuvre, les conflits et interruptions de travail, les perturbations découlant d'incendies, l'évolution de la réglementation, l'instabilité politique ou économique, les catastrophes naturelles, les hostilités mondiales, les crises de santé et les éclosions de maladie à l'échelle mondiale (y compris la COVID-19), les tendances météorologiques, les restrictions au commerce, les droits de douane, les taux de change, la capacité de transport et les coûts, l'interruption des activités logistiques, les délais dans les ports, la disponibilité du carburant et de l'électricité, l'instabilité financière 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 (déjà subi dans le cas de la COVID-19) 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, y compris en raison de pandémies, comme la COVID-19 et d'autres pandémies et crises similaires.

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;
- subissent une perturbation de leurs activités due à des risques naturels ou anthropiques ayant une incidence sur leur capacité d'exploitation ou d'exportation;
- vendent de la marchandise semblable 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.

Nous continuons à surveiller les incidences passées et actuelles de la COVID-19 sur notre chaîne d'approvisionnement mondiale, y compris les perturbations dans la livraison des produits. Nous collaborons avec nos fournisseurs et fabricants afin de réduire les graves retards dans la livraison de la marchandise, étant donné que certaines usines ont été fermées et que d'autres fonctionnent à capacité limitée. Toutefois, il est impossible de prévoir les répercussions qu'auraient de nouvelles perturbations dans la chaîne d'approvisionnement mondiale sur nos activités au cours des douze prochains mois. Rien ne garantit que nous serons en mesure d'obtenir la marchandise souhaitée en quantités suffisantes et à des conditions acceptables à l'avenir, particulièrement si nous avons besoin de beaucoup plus de stocks en raison de la croissance de notre entreprise. Nous pourrions avoir besoin d'explorer les capacités d'approvisionnement et de fabrication de nouveaux pays et de nouer des liens avec de nouveaux fournisseurs et fabricants si nos fournisseurs et fabricants actuels deviennent incapables de nous approvisionner 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.

— ***Rien ne garantit que nous réussirons à gérer et faire croître notre entreprise de cybercommerce comme prévu.***

Le développement de nos activités de cybercommerce est essentiel à notre stratégie de croissance, tout comme l'élargissement de la gamme de nos produits offerts sur cette plateforme. La facilité d'utilisation de notre plateforme de cybercommerce et l'expérience client qu'elle procure sont essentielles au succès et à la croissance de notre entreprise de cybercommerce. 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 conformes aux attentes de la clientèle pourrait nous placer en position concurrentielle désavantageuse, nous faire perdre des ventes ou nuire à notre réputation auprès des clients et avoir une incidence défavorable importante sur nos activités et nos résultats d'exploitation. Notre plateforme de cybercommerce dépend par ailleurs de fournisseurs de services tiers. Toute interruption de service de leur part peut compromettre la capacité de notre clientèle à accéder à notre site Web, entraînant une perte de revenus ou une baisse de notre réputation.

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, en particulier la gestion et la distribution des stocks et la conformité aux statuts, lois, règlements et politiques réglementaires en vigueur dans les territoires vers où nous expédions nos produits, y compris les lois régissant l'exploitation et la commercialisation des sites Web de cybercommerces, ainsi que la collecte, le stockage et l'utilisation des renseignements sur les consommateurs qui utilisent ces sites. Le détournement des ventes de nos boutiques, la difficulté de recréer en ligne l'expérience vécue en boutique, 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.

— ***Nous dépendons de trois installations de distribution, dont deux sont exploitées par des prestataires de services logistiques tiers. 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 mécanismes 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 hostilités mondiales, des crises de santé à l'échelle mondiale, des épidémies de maladie (y compris la COVID-19), des attaques terroristes, des pannes 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 dans la livraison de la marchandise à nos boutiques et à nos cyberclients. En réponse à la COVID-19, nous avons mis en œuvre des mesures sanitaires que nous estimons extrêmement efficaces et qui ont permis à nos centres de distribution de rester opérationnels en ces temps incertains. La COVID-19 a également entraîné une augmentation de la demande dans l'ensemble des secteurs pour des installations de distribution afin de gérer la croissance du commerce électronique. Compte tenu de l'augmentation de la demande, de la concurrence et des coûts pour

obtenir des centres de distribution en général, nous pourrions avoir de la difficulté à agrandir ou étendre nos installations à l'avenir à des conditions acceptables ou du tout, ce qui pourrait nuire à notre capacité de répondre pleinement aux exigences de notre entreprise de cybercommerce en pleine croissance.

Au cours de l'exercice 2019, nous avons relocalisé et agrandi notre centre de distribution du Grand Vancouver, qui de 83 000 pieds carrés est passé à 223 000 pieds carrés. Nous continuons de mettre à niveau notre système de gestion des stocks afin d'améliorer la souplesse et l'adaptabilité de notre chaîne d'approvisionnement et d'offrir un solide fondement à la croissance de nos boutiques, de notre cybercommerce et de notre omnicanalité. Au cours de l'exercice 2020, nous avons agrandi nos deux centres de distribution exploités par des tiers à Mississauga, en Ontario et à Columbus, en Ohio. Au total, nous avons ajouté une superficie de 177 000 pieds carrés, ce qui représente une augmentation de 80 % de la taille de ces installations. Ces agrandissements ajoutent à nos entreprises de détail et de cybercommerce la capacité qui leur permettra de traiter de plus grands volumes de production. 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. De plus, ces agrandissements augmentent la souplesse du réseau, de sorte que si un centre de distribution n'est pas opérationnel, nous pouvons compter sur les autres centres de distribution sans trop de perturbations.

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 clientèle 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. À l'heure actuelle, notre capacité de distribution dépend également du fait que nos centres de distribution puissent rester ouverts et répondre à la demande de commerce électronique, notamment en raison de la COVID-19. Si nous éprouvons des problèmes avec notre système de distribution à cause de la COVID-19, notre capacité à répondre à la demande de cybercommerce, à répondre aux attentes de la clientèle, à gérer les stocks, à réaliser des ventes et à atteindre nos objectifs d'efficacités opérationnelles pourrait être touchée défavorablement.

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

Nous confions à des transporteurs indépendants la totalité de nos expéditions de marchandises entrantes et sortantes, notamment les expéditions vers nos centres de distributions, nos boutiques 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 imprévu, par exemple à la suite d'une grève ou d'autres arrêts de travail, 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. Enfin, tout problème touchant les ports, les systèmes ferroviaires ou les systèmes aériens, y compris tout ralentissement, arrêt ou toute affluence, notamment en raison de la COVID-19 ou d'autres pandémies ou crises similaires, pourrait avoir une incidence défavorable sur les livraisons, entraînant une augmentation des coûts et une diminution des ressources. La COVID-19 a entraîné des retards logistiques dans le monde entier sur le plan de l'expédition des marchandises en raison de l'augmentation du trafic portuaire, du manque de main-d'œuvre occasionné par des personnes qui ne peuvent ou ne veulent pas travailler et de l'augmentation considérable du commerce électronique en général. Bien que nous ayons tenté d'atténuer ces retards en changeant de ports dans la mesure du possible et en ayant davantage recours au transport aérien, 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'incapacité de maintenir un système efficace de contrôles internes et de gestion des risques à l'égard des activités pourrait nuire à notre efficacité opérationnelle, à nos résultats financiers et à notre capacité à réagir aux changements.***

Nos activités commerciales sont rapides, complexes et interdépendantes. L'incapacité à repérer et à gérer efficacement les risques liés aux activités, en mettant en œuvre et en maintenant des contrôles internes, peut entraîner des inefficacités opérationnelles, des freintes de stocks, une perte de rentabilité et une atteinte à notre réputation, et peut nuire à notre capacité de réagir aux changements d'environnement ou à une interruption de nos activités. Malgré la mise en œuvre d'un programme de gestion des risques de l'entreprise (GRE) qui aide les dirigeants et la direction à repérer et à gérer les risques liés aux activités, les contrôles des opérations internes pourraient ne pas être mis en œuvre ou maintenus de manière efficace en raison de la nouveauté du programme et de ses limites intrinsèques. En effet, la détermination et l'évaluation des risques peuvent être erronées et les contrôles peuvent être enfreints en raison de simples erreurs ou méprises. Les contrôles peuvent également être contournés par une seule personne, par deux ou plusieurs personnes agissant de connivence ou par la direction qui passe outre. De plus, nous ne nous attendons pas à ce que notre programme de GRE repère et limite tous les risques liés aux activités de l'entreprise. Un programme de GRE, 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 et durables.

- ***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.***

Nous continuons d'investir dans de nouveaux systèmes et dans nos systèmes existants afin d'améliorer davantage notre omnicanalité et notre gestion de la relation avec la clientèle. Les nouveaux systèmes pourraient entraîner des retards ou des perturbations et pourraient être mal utilisés, ce qui pourrait avoir un impact négatif sur notre entreprise, nos perspectives, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Au cours de l'exercice 2019, nous avons mis 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 boutiques et de nos ventes en ligne. Au cours de l'exercice 2020, nous avons commencé la mise en œuvre de Customer 360 et de la plateforme de communication marketing, deux éléments fondamentaux du programme clientèle. Le programme cherche à exploiter notre expérience client de calibre mondial en définissant de manière simple, cohérente et personnalisée la manière dont nous approchons et servons la clientèle. Au cours de l'exercice 2021, nous avons lancé les outils de service suivants : outils de vente numériques et conciergerie. Au cours de l'exercice 2021, nous avons également mis en œuvre un nouveau système de gestion du cycle de vie des produits, qui regroupe et gère l'ensemble de nos données et outils de mise au point de produits à un seul emplacement afin de renforcer les efforts que nous déployons au chapitre de l'innovation et de la qualité des produits, accélérer la mise en marché au besoin et finalement optimiser les coûts de fabrication.

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 mécanismes de distribution de nos marchandises, d'activités de marketing, 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.

D'autres sociétés peuvent avoir 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 et d'autres améliorations des systèmes de technologies de l'information pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités et notre rentabilité. 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.

- ***Nous sommes exposés aux risques liés à la location d'espace de boutiques. 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 à prolonger, renouveler ou poursuivre la location d'espaces clés pourrait nuire à notre entreprise, à notre rentabilité et à nos résultats d'exploitation.***

Nous ne sommes propriétaires d'aucun bien immobilier. Nous louons plutôt tous les locaux où se trouvent nos boutiques, 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 et à l'occupation, y compris les changements démographiques et concurrentiels défavorables qui rendent un emplacement moins intéressant, les changements dans la disponibilité d'espaces locatifs pour nos boutiques 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.

Un facteur essentiel dans le succès d'une boutique est son emplacement. Rien ne garantit que les emplacements actuels de nos boutiques continueront d'être intéressants à l'avenir ou que nous pourrions obtenir de nouveaux emplacements intéressants 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 boutiques moins attrayants, les changements de styles de vie des consommateurs dans un marché donné, le réaménagement et la fermeture ou le déclin d'autres entreprises situées près de nos boutiques pourraient avoir un effet défavorable sur l'emplacement de nos boutiques, la conversion de la clientèle et les produits d'exploitation. L'évolution des quartiers situés autour de nos boutiques 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.

Nos boutiques existantes sont louées aux termes de contrats de location souples. Toutefois, rien ne garantit que nous serons en mesure de prolonger, renouveler ou continuer un bail dans les emplacements de boutiques existants ou de trouver des emplacements de rechange convenables. Depuis la pandémie, nous avons revu la structure typique de nos contrats de location pour y inclure une combinaison de paiements locatifs minimums fixes et de paiements locatifs supplémentaires, des loyers variables pendant une partie de la durée des contrats de location ou une part de contrats de location à loyer proportionnel seulement. La plupart de nos contrats de location prévoient des indexations de loyer au cours de la durée initiale du bail et de ses prolongations. Nous avons également négocié des droits de résiliation multiples dans nos contrats de location et amélioré les dispositions sur les cas de force majeure pour y inclure les pandémies.

De plus, nous pourrions enregistrer une réduction de l'effet de levier des frais d'occupation si la productivité des ventes à long terme ne revient pas aux niveaux antérieurs à la COVID-19.

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 facteurs qui précèdent sont particulièrement importants à la lumière de la COVID-19 et des mesures préventives que nous avons mises en œuvre, dont les fermetures temporaires. Beaucoup d'incertitude entoure la volonté des consommateurs de visiter les

centres commerciaux et autres rues piétonnières après les fermetures et réouvertures subséquentes des magasins. L'incidence des fermetures temporaires sur nos obligations locatives actuelles demeure incertaine et notre capacité à obtenir des réductions de loyer ou des concessions de la part des propriétaires sur les loyers autrement payables pendant la durée des fermetures temporaires ainsi qu'après la réouverture pourrait être limitée.

Si une boutique actuelle ou future n'est pas rentable et que nous décidons de la fermer, nous pourrions quand même être tenus de respecter nos engagements contractuels, par exemple être tenus de payer le loyer total pour la durée restante du bail, de payer des frais supplémentaires et de rembourser des allocations consenties aux locataires non amorties ou des incitatifs. Enfin, 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.

- ***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 boutiques, le service à la clientèle, la commercialisation et la gestion des boutiques. 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, des catastrophes naturelles, des hostilités mondiales, des crises de santé à l'échelle mondiale et des éclosions de maladie (y compris la COVID-19) 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. Par exemple, en raison de la COVID-19, nous avons subi une forte augmentation du nombre d'employés travaillant à domicile ou à distance.

- ***Notre incapacité d'attirer, de motiver et de retenir des conseillères en style qualifiées 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 boutique, y compris des directrices de boutiques, qui comprennent et apprécient notre clientèle, 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 nouvelles boutiques, 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 nouvelles boutiques, le rendement de nos boutiques existantes et de nos nouvelles boutiques pourrait s'en ressentir, notre image de marque serait entachée et notre aptitude à mettre en œuvre notre stratégie de croissance s'en trouverait compromise. En outre, la COVID-19 a obligé les responsables de la santé publique à recommander des mesures préventives pour limiter la propagation du virus, notamment lors de rassemblements dans des endroits à forte densité de population, comme les boutiques de détail, les centres commerciaux ou d'autres voies piétonnières. Nos activités pourraient être défavorablement touchées si les conseillères en style ne veulent pas ou ne peuvent pas travailler

dans nos boutiques en raison de préoccupations persistantes une fois que les exigences d'exploitation et de capacité seront levées. En outre, nous pourrions connaître une pénurie temporaire de conseillères en style, parce qu'elles sont malades ou prennent soin des membres de leur famille. Ce risque ne peut pas être entièrement éliminé par la planification de la relève. Nous pourrions devoir attirer, embaucher et former un certain nombre de nouvelles conseillères en style.

— ***L'évolution des lois et des règlements sur la protection de la vie privée pourrait nuire à nos activités.***

Les lois et les règlements sur la protection de la vie privée ainsi que sur la collecte, le traitement et la communication de renseignements personnels concernant les consommateurs évoluent constamment. Bon nombre de ces lois et règlements, notamment la *Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques* (Canada) (la « LPRPDE »), le *Règlement général sur la protection des données* (Union européenne) (le « RGPD ») et la *Consumer Privacy Act* (Californie) (la « CPA ») obligent les sociétés à respecter les nouvelles exigences relatives au traitement des données personnelles et sensibles, y compris leur utilisation, leur protection et l'efficacité du consentement des consommateurs. Certaines de ces lois, comme la CPA, autorisent les réclamations et actions individuelles ou collectives pour certaines violations alléguées, ce qui accroît la probabilité de telles poursuites. L'obligation de se conformer à la LPRPDE, à la CPA, à d'autres lois et règlements semblables, à toute demande d'information ou enquête connexe ou à toute autre mesure gouvernementale pourrait être coûteuse, faire augmenter nos frais d'exploitation, mobiliser considérablement le temps et les ressources de la direction et nous assujettir à des recours qui risquent de nuire à nos activités, notamment des amendes, de la publicité négative ou des demandes ou des ordonnances visant à modifier nos pratiques commerciales actuelles ou à mettre fin à celles-ci.

Si nous ne respectons pas les obligations légales portant sur la sécurité des renseignements personnels, les autorités de réglementation pourraient nous imposer des amendes et des sanctions considérables et des parties intéressées pourraient nous poursuivre. Ces manquements ou poursuites pourraient nous coûter cher en frais de défense ou en règlement, entraîner notre condamnation à des dommages pécuniaires ou une injonction, accaparer l'attention de la direction, augmenter nos frais d'exploitation, nuire considérablement à notre réputation et perturber nos activités. Rien ne garantit que notre assurance actuelle continuera d'être offerte à des conditions acceptables. Notre condamnation à des dommages-intérêts qui excèdent notre assurance disponible ou des changements à nos polices d'assurance, comme une hausse de primes, l'imposition d'une franchise considérable ou l'obligation de nous coassurer pourraient gravement nuire à notre entreprise, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

— ***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. Si une partie de nos employés tentait de se syndicaliser, la réussite de la négociation d'une convention collective n'est pas garantie.

Le maintien d'un environnement de travail productif et efficace en cas de syndicalisation n'est pas garanti. 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.

— ***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, en particulier les fermetures temporaires découlant de la COVID-19, 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.

- ***Nous sommes assujettis à des lois et à des règlements complexes et changeants, qui peuvent nous faire encourir des responsabilités, nécessiter des dépenses supplémentaires ou avoir d'autres effets défavorables sur nos activités.***

Nous sommes assujettis aux lois régissant les douanes, l'impôt, les relations de travail, les droits de la personne, la santé et la sécurité, la cybersécurité et la sécurité des données, le respect de la vie privée, l'environnement, la publicité, la concurrence, la sécurité des produits, 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 boutiques, 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 entrepreneurs, 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 pourraient 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. Des facteurs politiques et économiques pourraient également entraîner des changements défavorables aux lois commerciales et 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.

En outre, une grande incertitude règne quant à la portée et à la durée définitives de la pandémie de COVID-19, de sorte que les autorités gouvernementales ont pris et devraient continuer à prendre des mesures pour tenter de limiter la propagation de la COVID-19. Ces mesures gouvernementales ainsi que les modifications apportées aux règlements, l'imposition de règlements additionnels ou l'adoption de lois nouvelles ou plus strictes pourraient avoir des répercussions négatives importantes sur nos activités et nos résultats d'exploitation, notamment les mesures qui suivent : l'imposition de restrictions aux rassemblements publics et aux interactions humaines; les interdictions et restrictions de déplacement; les quarantaines; les ordres de confinement; l'exigence de fermeture obligatoire ou la demande de fermeture volontaire des magasins; la limitation du nombre de personnes dans les magasins; les coûts de conformité aux lois et règlements en matière de santé et de sécurité, y compris les ordonnances visant à limiter l'impact de la COVID-19; la limitation des heures d'exploitation des magasins; l'imposition de couvre-feux; la restriction des importations ou des exportations de produits; d'autres fermetures ou restrictions sur le commerce.

Ces lois sont en constante évolution, plus particulièrement en ce qui concerne les plateformes de commerce multicanal et sur Internet, car bon nombre de ces lois ne traitent pas des questions propres à ces plateformes en ligne et au commerce électronique. Les nouvelles lois régissant les plateformes en ligne, les modifications éventuelles des lois existantes et l'interprétation réglementaire et judiciaire régulière des lois existantes imposant une responsabilité aux plateformes en ligne pour la conduite ou le contenu des clients d'une plateforme peuvent être interprétées de manière trop large

ou d'une manière qui restreint la portée des protections applicables et donner lieu à une responsabilité, entraîner des coûts ou créer une incertitude pour notre entreprise. En outre, si les tiers avec lesquels nous travaillons violent les lois applicables, ces violations pourraient entraîner d'autres responsabilités pour nous et nuire à nos activités. De telles violations peuvent également avoir un impact négatif sur notre réputation et notre marque, ce qui pourrait nuire encore plus à notre entreprise.

— ***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 pour couvrir nos responsabilités 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, notre situation financière et nos résultats d'exploitation pourraient en subir les contrecoups. De plus, certains sinistres graves 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. En outre, la COVID-19 a soulevé des questions quant à savoir si l'assurance contre les pertes d'exploitation inclut généralement les pertes liées à une pandémie, telles que celles dues à la COVID-19, et si les compagnies d'assurance accepteront de payer les réclamations d'assurance contre les pertes d'exploitation relatives aux pertes liées à une pandémie. Il existe aussi une incertitude quant à la manière dont les tribunaux interpréteront ces dispositions d'assurance. La couverture des pertes d'exploitation que nous avons souscrite peut ne pas être suffisante pour nous indemniser entièrement ou du moins pour les pertes qui surviennent.

— ***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.

— ***Impacts opérationnels et commerciaux des changements climatiques***

À mesure que les changements climatiques s'accroissent, leurs effets sont de plus en plus considérables et imprévisibles. Leurs effets à court et à long terme sont incertains, mais pourraient s'avérer néfastes pour Aritzia, tant sur le plan matériel que financier. Les phénomènes météorologiques violents ainsi que les changements à long terme des conditions météorologiques qui mènent à des inondations, à l'élévation du niveau de la mer et à la diminution de la disponibilité d'eau

douce peuvent avoir des répercussions sur les activités et les chaînes d'approvisionnement de l'industrie de la fabrication du textile de même que sur la logistique, la distribution et la vente au détail à l'échelle mondiale. Dans de nombreux pays, les organismes gouvernementaux adoptent des lois et des règlements, nouveaux ou supplémentaires, pour réduire ou atténuer les impacts potentiels des changements climatiques. Si nous, nos fournisseurs ou nos fabricants devons nous conformer à ces lois et à ces règlements, ou si nous choisissons de prendre des mesures volontaires pour réduire ou atténuer notre impact sur les changements climatiques, nous pourrions subir des augmentations des coûts d'énergie, de production, de transport et des matières premières, des dépenses d'investissement ou des primes d'assurance et des franchises, ce qui pourrait avoir un impact négatif sur nos activités. L'incompatibilité des lois et des règlements entre les territoires pourrait également affecter les coûts de conformité à ces lois et règlements. Toute évaluation de l'impact éventuel des lois, des règlements ou des normes industrielles futurs en matière de changements climatiques, ainsi que des traités et accords internationaux, est incertaine étant donné la grande portée des changements réglementaires possibles.

- ***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.

Risques financiers

Risques éventuels auxquels sont exposés la gestion des liquidités et du crédit d'Aritzia, ses contrôles internes, ses stratégies fiscales, sa comparabilité financière, sa rentabilité et la génération de produits d'exploitation et de revenus, ainsi que les risques éventuels liés à la propriété d'actions.

- ***Notre aptitude à gérer nos activités à notre taille actuelle et 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 boutiques (particulièrement aux États-Unis), à stimuler la croissance des produits d'exploitation par l'innovation dans nos marques et nos produits, à augmenter la notoriété de notre marque, à faire croître notre entreprise de cybercommerce et à accroître la rentabilité à long terme au moyen d'un levier opérationnel et d'améliorations continues. 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, particulièrement à la lumière des graves impacts de la COVID-19 sur l'économie mondiale en général et sur nos perspectives de croissance à court et moyen terme en particulier. Si nous ne réalisons pas une ou plusieurs de ces initiatives ou si 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 à la date des présentes 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.

Notre entreprise a crû considérablement depuis sa création, mais principalement depuis 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 mettre sous pression notre infrastructure existante, 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 ou être migré vers des fournisseurs de services infonuagiques. L'établissement de notre budget pourrait devenir plus complexe et nous pourrions également imposer des contraintes supplémentaires à nos fournisseurs et fabricants, ou encore devoir rechercher des fournisseurs et des fabricants supplémentaires, 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.

Notre incapacité à faire croître ou à actualiser notre entreprise de cybercommerce au même rythme que nos concurrents, à répondre à la demande des clientes, à gérer un service d'expédition 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.

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 croissons, nous devons intégrer, former et motiver efficacement de plus en plus de personnel. 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 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 et notre facilité de crédit renouvelable 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 continuons à mettre l'accent sur la croissance et l'expansion, notamment l'expansion de notre entreprise de cybercommerce, de notre réseau de boutiques, de nos centres de distribution et de nos canaux de distribution, et à mettre à niveau nos systèmes de technologie de l'information et d'autres infrastructures à mesure que les occasions se présentent. Le calendrier d'expansion de notre réseau de boutiques et de notre entreprise de cybercommerce peut devoir être ajusté, peut échouer, peut dépendre de notre capacité à réussir à nous associer à des fournisseurs de services tiers, et l'expansion pourrait ne pas entraîner les augmentations de produits d'exploitation nets prévues même si nos coûts augmentent par ailleurs. Nous dépendons de divers fournisseurs de logiciels tiers pour notre infrastructure de cybercommerce et nos systèmes informatiques. Si ces fournisseurs de services cessaient leurs activités ou avaient de moins bons rapports avec nous, nos stratégies de croissance et notre capacité à augmenter nos produits d'exploitation pourraient en être touchées. 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. Les fermetures temporaires ont eu une incidence défavorable importante sur nos flux de trésorerie tirés des activités, dont l'ampleur dépendra de la durée des fermetures temporaires et, plus généralement, des répercussions mondiales de la COVID-19 dans son ensemble. L'ampleur de l'incidence des fermetures temporaires, notamment sur notre capacité à mettre en œuvre nos stratégies et initiatives de croissance dans les délais prévus, dépendra de la tournure des événements à venir, y compris de la durée de la pandémie de COVID-19, qui est incertaine et ne peut être prédite.

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.

— ***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 boutiques 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, les catastrophes anthropiques et naturelles, les épidémies de maladie (y compris la COVID-19), 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 boutiques. 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 à long terme afin d'augmenter la croissance des ventes comparables en accordant la priorité à l'innovation dans les marques et les produits et en améliorant l'agencement des boutiques, l'offre de produits et la présentation. Notre incapacité à assurer 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'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 de la clientèle. 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, les régimes environnementaux, le rendement des cultures, le coût de la main-d'œuvre, les taux tarifaires, 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 boutiques 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, 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 du fait, entre autres, que nous achetons les matières premières qui entrent dans la composition de notre marchandise et que nos fournisseurs et fabricants indépendants se trouvent dans des marchés étrangers, notamment en Chine, au Vietnam, au Cambodge, au Sri Lanka et au Pérou. Par exemple, les tensions commerciales croissantes entre les États-Unis et la Chine à la suite de l'imposition de tarifs douaniers réciproques a entraîné une baisse des exportations entre les deux pays, tout en ayant une incidence défavorable sur l'économie mondiale et en créant une incertitude sur les marchés. Les relations commerciales pourraient continuer à se détériorer entre les États-Unis et la Chine, ce qui pourrait avoir des répercussions sur nos activités et diminuer notre rentabilité.

Nous dépendons des relations, des accords et des règlements commerciaux internationaux. Les États-Unis sont le plus grand partenaire commercial et d'investissement du Canada, de sorte que l'économie canadienne est fortement touchée par l'évolution de l'économie américaine. Depuis la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange nord-américain (« ALENA ») en 1994 entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, le commerce total de marchandises entre les trois pays a augmenté. Malgré la mise en œuvre, en 2020, de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (l'« ACEUM »), qui a remplacé l'ALENA, l'incertitude demeure quant à l'impact des règles et principes sous-jacents à l'ACEUM. Les modifications aux relations commerciales entre les États-Unis et le Canada ou entre les États-Unis et la Chine, et les modifications aux lois fiscales américaines ou aux autres lois des États-Unis (y compris des modifications aux règlements en place ou de nouveaux règlements promulgués par l'Internal Revenue Service des États-Unis et le département du Trésor des États-Unis), de même que des modifications aux lois et règlements du Canada ou de la Chine, comme

l'imposition de barrières commerciales ou une augmentation des tarifs douaniers, pourraient avoir une incidence défavorable importante sur notre taux d'imposition effectif, entraîner une hausse de nos coûts et nuire à la compétitivité de nos produits.

- ***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.

Nos états financiers consolidés sont présentés en conformité avec les IFRS et nous déclarons et continuerons de déclarer nos résultats en dollars canadiens, notre monnaie fonctionnelle. La monnaie fonctionnelle pour nos activités aux États-Unis est le dollar américain, qui est converti en dollars canadiens à chaque période d'information financière. Les gains ou pertes de change non réalisés découlant de la conversion sont inclus dans les autres éléments du résultat global (perte). Toute fluctuation de valeur du dollar américain par rapport au dollar canadien au cours d'une période d'information financière donnée peut faire en sorte que les bénéfices déclarés fluctuent considérablement et ne se comparent pas d'une période à l'autre.

- ***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.

- ***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 nets 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 besoins en fonds de roulement augmentent avant le lancement des nouvelles saisons quand nous recevons et payons le 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 nouvelles boutiques, les produits d'exploitations nets et les profits apportés par les nouvelles boutiques, 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.

— ***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. En outre, la pandémie de COVID-19 aura vraisemblablement pour effet de faire augmenter les coûts des soins de santé privés, puisque davantage de personnes devront compter sur leur couverture de soins de santé et que les gouvernements imposeront de nouvelles obligations sanitaires aux employeurs.

— ***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 versés lorsqu'ils seront exigibles, 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, particulièrement à la lumière des fermetures temporaires, 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. En particulier, la volatilité actuelle du marché et le ralentissement économique occasionnés par la COVID-19 peuvent avoir des répercussions négatives sur les taux applicables aux prêts que nous sommes en mesure de contracter et sur notre capacité d'emprunter en vertu de la convention de crédit à l'avenir ou à

d'autres sources. En outre, compte tenu de notre capacité restreinte de générer des liquidités d'exploitation au cours de la pandémie de COVID-19, nos résultats pourraient être touchés défavorablement par nos obligations de paiement (y compris les intérêts) en ce qui concerne nos emprunts en cours.

Notre convention de crédit est assortie de clauses, notamment restrictives ou financières, 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, y compris en raison de la COVID-19, 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.

— ***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. Pour calculer notre paiement, recouvrement et/ou remise d'impôt, dans les territoires où nous pouvons ou non avoir une présence physique conformément aux lois en vigueur, 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 fiscales 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.

— ***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. En raison de limites inhérentes, tout contrôle, si bien conçu et mis en œuvre soit-il, ne peut fournir qu'une assurance raisonnable que les objectifs de contrôle voulus seront atteints et pourrait ne pas prévenir ou détecter des anomalies. Par ailleurs, la direction doit exercer son jugement pour évaluer les

contrôles et procédures. 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, y compris par suite de la COVID-19, 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. Il est également possible que des personnes deviennent incapables d'exercer des fonctions de contrôle s'ils s'absentent du travail en raison de la COVID-19 ou d'autres pandémies ou crises similaires. Si un contrôle existant ne peut être effectué, la direction peut avoir besoin d'établir d'autres contrôles adaptés, ce qui pourrait accaparer l'attention des membres de la direction. Les facteurs qui précèdent pourraient tous 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 de leur cours.

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 appliqué 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 deux ou 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.

— ***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 dépréciation d'actifs, les baux, 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.

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 Hill sont propriétaires de toutes nos actions à droit de vote multiple émises et en circulation et ont le droit de nommer un administrateur à notre conseil d'administration (notre « conseil ») en vertu de la convention de droits des investisseurs (définie ci-après). Au 10 mai 2021, les actionnaires Hill détenaient environ 22,7 % de toutes nos actions émises et en circulation et environ 74,3 % des droits de vote rattachés à l'ensemble des actions. Les actionnaires Hill 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 actionnaires Hill auront toujours la majorité des voix, même si leurs actions représentent un faible pourcentage de toutes nos actions en circulation. La puissance de vote des porteurs de nos 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 fusion 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 actionnaires Hill pourraient affecter le cours de nos actions à droit de vote subalterne. En outre, la puissance de vote des actionnaires Hill 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.

- ***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 de nos 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 empêcher 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 des porteurs de nos actions.

- ***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 Hill en ce qui concerne 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 Hill sont notamment les changements à la situation particulière de Brian Hill ou de sa famille, ou la planification successorale de Brian Hill, 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.

- ***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 pouvons émettre à l'avenir, des poursuites ou mesures réglementaires, des atteintes à la sécurité ou des incidents liés à la protection de la vie privée, 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 Hill, des changements dans la conjoncture et les tendances politiques, économiques, sectorielles et commerciales en général, 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, des facteurs affectant le marché ou le secteur en général peuvent nuire au cours de nos actions à droit de vote subalterne. Par conséquent, 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.

- ***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.

- ***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 défavorable du cours des actions à droit de vote subalterne et du volume des opérations sur celles-ci et rendre plus difficile le recrutement et la fidélisation du personnel qualifié et des partenaires commerciaux. De plus, 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.

- ***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.

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** »), qui peuvent être consultés sous le profil de la Société sur SEDAR au www.sedar.com, 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 2021, 85 522 257 actions à droit de vote subalterne étaient émises et en circulation, 24 537 349 actions à droit de vote multiple étaient émises et en circulation et aucune action privilégiée n'était émise et en circulation. À la date des présentes, toutes les actions à droit de vote multiple sont détenues par les actionnaires Hill.

En ce qui concerne les actionnaires Hill, « **porteur autorisé** » désigne (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). L'expression « **membres de la famille immédiate** » désigne, 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.

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 « — Incidence de certaines modifications » ci-après. Au 10 mai 2021, toutes les actions à droit de vote multiple étaient détenues par les actionnaires Hill. Les actions à droit de vote subalterne représentent environ 77,7 % de l'ensemble de nos actions émises et en circulation et environ 25,8 % 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.

Toutes les actions à droit de vote multiple détenues par les porteurs autorisés seront automatiquement converties en actions à droit de vote subalterne à la première des éventualités suivantes : (i) les porteurs autorisés 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 porteurs d'actions à droit de vote multiple à la date des présentes 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 Hill 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 2021 (du 1^{er} mars 2020 jusqu'au 28 février 2021) :

Mois	Plafond mensuel	Plancher mensuel	Volume mensuel total des opérations	Volume quotidien moyen des opérations
Février 2021	30,04 \$	26,98 \$	6 440 809	338 990
Janvier 2021	28,07 \$	24,79 \$	7 358 749	350 417
Décembre 2020	26,06 \$	23,73 \$	4 565 592	217 409
Novembre 2020	24,33 \$	19,64 \$	5 472 987	248 772
Octobre 2020	22,90 \$	16,98 \$	7 036 483	335 071
Septembre 2020	19,80 \$	16,67 \$	5 434 775	258 799
Août 2020	19,14 \$	17,00 \$	4 565 304	217 395
Juillet 2020	20,28 \$	17,73 \$	5 910 783	256 991
Juin 2020	21,40 \$	17,85 \$	8 303 470	377 430
Mai 2020	18,14 \$	14,60 \$	6 741 312	337 066
Avril 2020	17,09 \$	10,60 \$	8 651 887	411 995
Mars 2020	22,56 \$	10,59 \$	11 544 425	501 932

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 Colombie-Britannique, Canada	Fondateur, chef de la direction, président du conseil et administrateur	2005	Fondateur et chef de la direction d'Aritzia.
Jennifer Wong Colombie-Britannique, Canada	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} Québec, Canada	Administrateur	2012	Président exécutif du conseil d'Aldo, détaillant de chaussures et d'accessoires de premier plan, jusqu'en 2017.
John E. Currie ^{1,2,3} Colombie-Britannique, Canada	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 de diverses sociétés privées.
Ryan Holmes ³ Colombie-Britannique, Canada	Administrateur	2016	Fondateur et président du conseil de Hootsuite, qui offre des outils de gestion des médias sociaux aux entreprises.
David Labistour ^{1,3} Colombie-Britannique, Canada	Administrateur	2016	Ancien chef de la direction de la coopérative Mountain Equipment, le plus grand détaillant d'équipement de plein air au Canada jusqu'en 2019.
John Montalbano ^{1,3} Colombie-Britannique, Canada	Administrateur	2019	Dirigeant de Tower Beach Capital Ltd., société privée spécialisée en fonds d'investissement de capital de risque; ancien chef de la direction de RBC Gestion mondiale d'actifs de 2008 à 2015; administrateur de l'Office d'investissement du régime de pensions du Canada, d'Eupraxia Pharmaceuticals Inc., d'AbCellera Biologics Inc. et d'un certain nombre de sociétés fermées.
Marni Payne ² Massachusetts, États-Unis	Administratrice	2013	Directrice générale de Berkshire Partners, grand cabinet de capital-investissement.

Nom, province ou État et pays de résidence	Poste actuel dans la Société	En poste depuis	Principaux postes au cours des cinq dernières années
Glen Senk ³ Floride, États-Unis	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.
Marcia Smith ^{2,3} Colombie-Britannique, Canada	Administratrice	2018	Première vice-présidente, Durabilité et affaires externes de Ressources Teck Limitée depuis 2012.
Todd Ingledew Colombie-Britannique, Canada	Chef des finances	2016	Chef des finances d'Aritzia; auparavant, président de Steve Nash Fitness World & Sports Club de décembre 2014 à juin 2016.
Dave MacIver Colombie-Britannique, Canada	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 Colombie-Britannique, Canada	Première vice-présidente, Détail	2010	Première vice-présidente, Détail d'Aritzia.
Karen Kwan Colombie-Britannique, Canada	Chef du personnel et de la culture	2017	Chef du personnel et de la culture 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.

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

Au 10 mai 2021, nos administrateurs et hauts dirigeants, en tant que groupe, ont la propriété véritable ou le contrôle, directement ou indirectement : (i) de 22,9 % de nos actions émises et en circulation, et (ii) d'environ 74,4 % des droits de vote rattachés à toutes les actions émises et en circulation.

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, à l'exception de M. Bensadoun, à titre d'administrateur de Le Groupe Aldo Inc., qui a demandé et obtenu une ordonnance initiale en vertu de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* (Canada) et a déposé des requêtes devant le tribunal de faillite des États-Unis pour le district du Delaware pour obtenir la protection offerte par le chapitre 15 du *Bankruptcy Code* des États-Unis le 7 mai 2020; ces procédures étant en cours d'instance; 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.

Conflits d'intérêts

À la connaissance de la Société, il n'existe aucun conflit d'intérêts important, actuel ou éventuel, entre elle et ses administrateurs, dirigeants ou autres membres de la direction en raison de leurs intérêts commerciaux externes, sous réserve du fait que certains des administrateurs et dirigeants de la Société sont administrateurs et dirigeants d'autres sociétés, ce qui pourrait donner naissance à un conflit entre leurs devoirs envers elle et leurs devoirs envers ces autres sociétés. Voir « Administrateurs et dirigeants » et « Membres de la direction et autres personnes intéressés dans des opérations importantes ».

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 John Montalbano. 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 2021 et l'exercice 2020, les honoraires suivants nous ont été facturés par notre auditeur externe, PricewaterhouseCoopers s.r.l./ s.e.n.c.r.l. :

	<u>Exercice 2021</u>	<u>Exercice 2020</u>
Honoraires d'audit ⁽¹⁾	381 000 \$	351 000 \$
Honoraires pour services liés à l'audit.....	82 500 \$	159 000 \$
Autres honoraires que ceux mentionnés ci-dessus.....	<u>156 000 \$</u>	<u>164 000 \$</u>
Total des honoraires versés	<u><u>619 500 \$</u></u>	<u><u>674 000 \$</u></u>

Note :

⁽¹⁾ Honoraires à une date de facturation donnée.

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 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.

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) a deuxième convention relative aux droits d'inscription modifiée;
- d) la convention de droits des investisseurs.

CONVENTION DE CRÉDIT

Notre filiale, Aritzia LP, a conclu avec un syndicat de prêteurs, en date du 2 septembre 2016, une convention de crédit, entrée en vigueur le 3 octobre 2016 et mise à jour au moyen d'une première convention modificatrice datée du 10 octobre 2017, d'une deuxième convention modificatrice datée du 28 juin 2018, d'une troisième convention modificatrice datée du 30 avril 2019, d'une quatrième convention modificatrice datée du 17 octobre 2019 et d'une cinquième convention modificatrice datée du 16 octobre 2020 (la « **convention de crédit** »). La convention de crédit prévoit une facilité de crédit renouvelable de 100,0 millions de dollars (la « **facilité de crédit renouvelable** ») et une facilité de crédit à terme de 75,0 millions de dollars (la « **facilité de crédit à terme** », désignée, conjointement avec la facilité de crédit renouvelable, les « **facilités de crédit** ») qui vient à échéance le 22 mai 2022. Les facilités de crédit n'obligent aucun remboursement de capital régulier avant l'échéance.

Au 28 février 2021, l'encours total des facilités de crédit s'élevait à 75,0 millions de dollars (encours nul de la facilité de crédit renouvelable et 75,0 millions de dollars en cours sur la facilité de crédit à terme). En outre, nous avons également des facilités de lettres de crédit de 75,0 millions de dollars, garanties à égalité de rang avec les facilités de crédit. Au 28 février 2021, nous avons en cours des lettres de crédit de 41,3 millions de dollars aux termes des facilités de crédit et des accords de financement.

Chaque facilité de crédit est disponible sous forme de prêts assortis de taux d'intérêt ou de frais acceptables qui sont basés sur les taux des acceptations bancaires, les taux LIBOR, les taux préférentiels canadiens ou les taux CDOR majorés d'un taux d'intérêt marginal.

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 actifs, leurs intérêts dans des biens loués et leurs stocks. 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.

Aritzia US Holdings Inc. a constitué une filiale à Hong Kong le 30 décembre 2020, qui, compte tenu de ses activités et de ses actifs limités, n'est pas une caution des facilités de crédit, tel qu'il a été convenu par les prêteurs.

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 Hill, 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 Hill 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

Aux termes d'une convention d'actionnaires conclue en date du 3 octobre 2016 (la « **convention de droits des investisseurs** »), les actionnaires Hill ont certains droits préférentiels de souscription et autres droits en ce qui concerne la mise en candidature d'administrateurs et la composition du conseil. Les principales conditions de cette convention sont résumées ci-après.

Le conseil d'administration

Le groupe Hill (défini dans la convention de droits des investisseurs) a 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 le groupe Hill.

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 que le groupe Hill 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 du groupe Hill aux termes de la convention de droits des investisseurs s'éteindront le lendemain du 180^e jour consécutif après lequel le groupe Hill 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 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 11 mai 2021 sur les états financiers consolidés de la Société aux 28 février 2021 et 1^{er} mars 2020 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 2021. 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 28 février 2021. 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

Tous les 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 tient 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 sur demande 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 (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.

Les décisions du comité sont prises à la majorité des voix, chaque membre du comité ayant une voix. Le président ne dispose d'aucune voix prépondérante en cas d'égalité des voix.

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.
- Revoir et évaluer la façon dont la direction dresse l'information financière intermédiaire et la nature et l'étendue de la participation des auditeurs interne et externe.

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.
- Surveiller le travail de la fonction audit interne, en particulier son organisation, ses activités et son indépendance.
- 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.
- Examiner toutes les opérations importantes avec une personne apparentée, autres que celles qui ont été déléguées à un comité spécial ou à un comité indépendant du conseil en fonction des exigences légales et réglementaires applicables, discuter avec la direction du fondement des opérations, examiner les déclarations publiques pertinentes et informer le conseil de ces opérations, le cas échéant, tous les trimestres.
- Examiner et discuter avec les auditeurs indépendants de la Société des relations et opérations avec des parties apparentées qu'elle constate, dont elle rend compte et qu'elle déclare, notamment discuter de toute question importante soulevée par l'audit à cet égard.

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 :
 - 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;
 - 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;
 - 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.