



COMPAGNIE DE LA BAIE D'HUDSON

**RAPPORT DE GESTION
POUR LES PÉRIODES DE 13 SEMAINES ET DE 39 SEMAINES
CLOSES LE 1^{ER} NOVEMBRE 2014**

Le 8 décembre 2014

Table des matières

Mode de présentation.....	3
Informations générales	3
Périodes comptables	3
Déclarations prospectives	3
Mesures non définies par les IFRS	4
Événements du troisième trimestre.....	5
Événements postérieurs	6
Aperçu	6
Facteurs ayant une incidence sur notre performance	9
Nouvelles méthodes comptables – Droits ou taxes.....	11
Principales données financières consolidées	13
Résultats d’exploitation	17
Sommaire des résultats trimestriels consolidés.....	21
Perspectives	22
Situation de trésorerie et sources de financement.....	22
Obligations contractuelles	24
Garanties et arrangements hors bilan.....	24
Instruments financiers et autres instruments.....	24
Questions fiscales	25
Transactions entre parties liées.....	26
Méthodes comptables critiques.....	26
Changements de méthodes comptables, y compris l’adoption initiale	27
Rapport de la direction sur le contrôle interne à l’égard de l’information financière	28
Renseignements supplémentaires	29
Facteurs de risque	29
Dividendes.....	29
Données sur les actions en circulation.....	30

RAPPORT DE GESTION

Le présent rapport de gestion vise à aider les lecteurs à comprendre le contexte commercial, les stratégies, le rendement et les facteurs de risque de la Compagnie de la Baie d'Hudson, de ses filiales directes et indirectes, des entités préexistantes ou d'autres entités qu'elles contrôlent, qui sont désignées aux présentes par les termes « HBC », la « Compagnie », « nous », « notre » ou « nos ». Il doit être lu parallèlement aux états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités de la Compagnie et aux notes annexes pour les périodes de 13 semaines et de 39 semaines closes le 1^{er} novembre 2014. Sauf indication contraire, tous les montants sont en millions de dollars canadiens.

Le contenu du présent rapport de gestion a été approuvé par le comité d'audit de la Compagnie. Le présent rapport de gestion tient compte de l'information en date du 8 décembre 2014.

Mode de présentation

Nos états financiers consolidés ont été préparés conformément aux Normes internationales d'information financière (les « IFRS ») telles qu'elles sont publiées par l'International Accounting Standards Board (l'« IASB »).

Informations générales

La Compagnie de la Baie d'Hudson est une société canadienne prorogée aux termes de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* dont le siège social est situé au Canada. Le 16 juillet 2008, HBC a été acquise par Hudson's Bay Trading Company, LP (« HBTC »), une société en commandite désormais située aux îles Caïmans. NRDC L&T B LLC, une société à responsabilité limitée constituée au Delaware, est la société gérante d'HBTC. HBTC avait auparavant acquis Lord & Taylor Holdings LLC (« L&T ») le 2 octobre 2006.

Le 4 novembre 2013, la Compagnie a conclu son acquisition de toutes les actions en circulation de Saks Incorporated (« Saks ») dans le cadre d'une transaction entièrement au comptant évaluée à 2 973 M\$ US (3 097 M\$), compte tenu de la dette reprise (l'« acquisition de Saks »).

Dans le présent rapport de gestion, le groupe de grands magasins fait référence à la Compagnie telle qu'elle était structurée avant l'acquisition de Saks (c'est-à-dire à l'exclusion de Saks) et était auparavant nommé l'« ancienne HBC ». Comme Home Outfitters (Déco Découverte au Québec) a été intégrée aux activités liées aux articles pour la maison de La Baie d'Hudson au cours du deuxième trimestre, cette bannière est présentée pour la première fois dans le groupe des grands magasins ce trimestre-ci.

Dans le présent rapport de gestion, la vente de Queen Street fait référence à la vente du magasin phare de la Compagnie et du complexe de bureaux adjacent de la Tour Simpson, situés au centre-ville de Toronto, au premier trimestre de l'exercice 2014 (se reporter à la note 18 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour les périodes de 13 semaines et de 39 semaines closes le 1^{er} novembre 2014).

Périodes comptables

Ce rapport de gestion est fondé sur les états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités et les notes annexes pour les périodes de 13 semaines et de 39 semaines closes le 1^{er} novembre 2014.

Déclarations prospectives

Certaines déclarations contenues dans le présent rapport de gestion relativement à nos plans actuels et futurs, nos attentes, nos intentions, nos résultats, notre degré d'activité, notre rendement, nos objectifs, nos réalisations ou tout autre événement ou fait nouveau à venir, y compris les déclarations faites aux rubriques « Stratégies immobilières » et « Perspectives », constituent des déclarations prospectives. Les déclarations prospectives se reconnaissent à l'emploi de termes comme « pouvoir », « devoir », « s'attendre à », « planifier », « avoir l'intention de », « tendances », « indications », « croire », « être d'avis que », « estimer », « prévoir », « probable » ou « éventuel », au futur ou au conditionnel, à la forme affirmative ou négative, ou bien à l'emploi de leurs variantes ou de termes comparables.

Les déclarations prospectives sont fondées sur nos estimations et hypothèses à la lumière de notre expérience et de notre perception des tendances historiques, de la conjoncture actuelle et des événements futurs prévus, ainsi que sur d'autres facteurs que nous croyons pertinents et raisonnables dans les circonstances. Cependant, rien ne garantit que ces estimations et hypothèses se concrétiseront.

De nombreux facteurs pourraient faire en sorte que nos résultats, notre degré d'activité, nos réalisations ou notre rendement réels ou les événements futurs diffèrent de manière importante de ceux exprimés ou sous-entendus par les déclarations prospectives, notamment les facteurs suivants, dont il est question plus en détail à la rubrique « Facteurs de risque » de la notice annuelle de l'exercice 2013 de la Compagnie déposée sur SEDAR le 2 mai 2014 : la concurrence serrée dans le secteur des ventes au détail; l'évolution des préférences des consommateurs; les changements dans les dépenses des consommateurs; la perspective d'une conjoncture économique et politique défavorable; la nature saisonnière de nos activités; les conditions météorologiques hors saison ou les catastrophes naturelles; notre dette considérable et notre capacité à respecter les clauses restrictives régissant nos facilités de crédit; notre capacité à intégrer Saks à l'entreprise qui existait avant l'acquisition, à réaliser des synergies de coûts et à tirer parti des occasions de croissance connexes; notre capacité à réaliser le plein montant des synergies de coûts qui devraient découler de l'acquisition de Saks et, le cas échéant, de les réaliser dans les délais prévus; notre dépendance envers le personnel clé difficile à remplacer; notre dépendance envers nos programmes de publicité et de marketing; une grave panne de nos systèmes informatiques; notre capacité à mettre à niveau, à entretenir ou à sécuriser nos systèmes d'information afin d'appuyer les besoins de l'organisation et de la protéger contre les menaces croissantes et changeantes qui pèsent sur la cybersécurité; notre capacité à exécuter notre stratégie de croissance; les fluctuations de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain; les risques découlant du fait que nous faisons affaire à l'étranger; les risques découlant de la propriété ou de la location de biens et de la création de valeur au moyen de notre portefeuille immobilier; les risques environnementaux liés à l'exploitation de biens loués ou détenus en propriété; notre capacité à satisfaire à nos obligations découlant de la convention conclue avec Target Corporation; une incapacité à protéger nos marques de commerce et d'autres droits d'exclusivité; les risques liés aux régimes de retraite; la possibilité que nos actes constitutifs découragent les tentatives de prise de contrôle; les risques liés à notre capacité à maintenir les processus et les contrôles financiers et de gestion; notre capacité à verser des dividendes, qui dépend de notre capacité à générer un bénéfice et des flux de trésorerie suffisants; l'influence de nos principaux actionnaires et le fait que nos principaux actionnaires détiennent un pourcentage significatif d'actions ordinaires et qu'ils peuvent les vendre à un moment sur lequel nous n'avons aucun contrôle, ce qui peut avoir une incidence sur le cours des actions ordinaires; d'autres risques inhérents à nos activités ou facteurs indépendants de notre volonté qui pourraient nous nuire de façon importante. D'autres risques et incertitudes sont présentés dans les documents que la Compagnie dépose, à l'occasion, auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières. Ces facteurs ne sont pas censés représenter une liste exhaustive des facteurs susceptibles d'avoir une incidence sur nous; toutefois, ils devraient être étudiés attentivement.

Les déclarations prospectives ont pour but de décrire aux lecteurs les attentes de la direction quant aux résultats financiers de la Compagnie et il se pourrait qu'elles ne s'appliquent pas à d'autres fins; les lecteurs ne doivent pas se fier indûment aux déclarations prospectives figurant aux présentes. En outre, à moins d'indication contraire, les déclarations prospectives figurant dans le présent rapport de gestion sont faites en date des présentes, et nous n'avons pas l'intention et nous déclinons toute obligation de les actualiser ou de les réviser à la lumière de nouveaux éléments d'information, d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit, sauf si nous y sommes tenus en vertu de la loi. Les déclarations prospectives figurant dans le présent rapport de gestion sont présentées expressément sous réserve de la présente mise en garde.

Mesures non définies par les IFRS

Le présent rapport de gestion fait référence à certaines mesures non définies par les IFRS. Ces mesures ne sont pas des mesures reconnues en vertu des IFRS, n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS et, par conséquent, peuvent ne pas être comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Ces mesures sont plutôt fournies à titre d'information additionnelle en complément des mesures définies par les IFRS, de manière à favoriser une compréhension approfondie des résultats d'exploitation de la Compagnie du point de vue de la direction. Ainsi, ces mesures ne devraient pas être considérées de manière isolée ni en remplacement de l'analyse de notre information financière présentée en vertu des IFRS. Nous utilisons des mesures non définies par les IFRS, y compris le bénéfice brut, le BAIIA, le BAIIA normalisé, le bénéfice net (la perte nette) normalisé ainsi que les frais de vente, généraux et administratifs normalisés, en vue de fournir aux investisseurs des mesures

supplémentaires de notre performance opérationnelle et de faire ainsi ressortir les tendances de nos principales activités qui pourraient ne pas être apparentes, si l'on se fie uniquement aux mesures financières définies par les IFRS. Nous sommes également d'avis que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs, les agences de notation et les autres parties intéressées utilisent fréquemment des mesures non définies par les IFRS dans leur évaluation des émetteurs. Notre direction utilise aussi des mesures non définies par les IFRS afin de faciliter les comparaisons de la performance opérationnelle d'une période à l'autre, de préparer les budgets d'exploitation annuels et d'évaluer notre capacité à satisfaire nos besoins futurs en matière de service de la dette, de dépenses d'investissement et de fonds de roulement.

Pour plus de renseignements, se reporter à nos tableaux présentant un rapprochement (de la perte nette) du bénéfice net et du BAIIA et du BAIIA normalisé, ainsi que (de la perte nette) du bénéfice net et du bénéfice net (de la perte nette) normalisé.

Événements du troisième trimestre

- Le 4 septembre 2014, Andrea Wong a été nommée administratrice de la Compagnie. Madame Wong est considérée comme une administratrice indépendante. Le conseil de la Compagnie est maintenant composé de dix administrateurs.
- Le 17 septembre 2014, la Compagnie a déclaré un dividende trimestriel de 0,05 \$ par action ordinaire, payé le 15 octobre 2014 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 30 septembre 2014.
- Au cours du trimestre, la Compagnie a conclu un bail avec Brookfield Property Partners L.P., visant l'ouverture d'un magasin Saks Fifth Avenue d'une superficie de 85 000 pieds carrés dans le Brookfield Place, situé au 225 Liberty Street, à New York, et d'un magasin Saks Fifth Avenue OFF 5TH (« OFF 5TH ») d'une superficie de 55 000 pieds carrés, situé au One Liberty Plaza, dans le Lower Manhattan. En outre, la Compagnie a loué des espaces de bureaux d'une superficie de 400 000 pieds carrés adjacents au magasin Saks Fifth Avenue du Brookfield Place. Cet espace accueillera le bureau principal des associés du siège social de la Compagnie à New York, et la plupart y déménageront entre le milieu et la fin de 2016. Le nouveau magasin Saks Fifth Avenue devrait ouvrir au printemps 2016, et le nouveau magasin OFF 5TH à l'automne 2017.
- Au cours du troisième trimestre, la Compagnie a ouvert un magasin de liquidation La Baie d'Hudson à Mirabel, au Québec, un magasin Lord & Taylor, à Albany, dans l'état de New York, et trois magasins OFF 5TH situés à Costa Mesa, en Californie, à Eagan, au Minnesota, et à Columbus, en Ohio.
- Au cours du trimestre, la Compagnie a annoncé qu'elle établira un partenariat avec Pusateri's, un détaillant haut de gamme du secteur de l'alimentation, pour ses magasins Saks Fifth Avenue au Canada, soit à Toronto (centre Eaton et Sherway Gardens). Ces magasins devraient ouvrir en 2016.
- Au cours du trimestre, la Compagnie a conclu un contrat de cartes de crédit comarquées et privatives avec Capital One Financial Corporation (« Capital One »), sous réserve de certaines conditions de clôture qui feront en sorte que Capital One devienne le seul émetteur de cartes de crédit tant comarquées que privatives de toutes les enseignes de la Compagnie, y compris la Baie d'Hudson, Lord & Taylor, Saks Fifth Avenue, OFF 5TH et Home Outfitters (Déco Découverte au Québec). Le contrat est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2015 et est assorti d'une durée initiale de sept ans, suivie d'options de renouvellement automatique de un an, jusqu'à ce que la Compagnie ou Capital One fournisse un avis de résiliation par écrit.
- Le 15 octobre 2014, en vertu d'une résolution adoptée par son unique actionnaire, HBTC, la Hudson's Bay Company (Luxembourg) S.à.r.l.(« LuxCo »), un actionnaire important de la HBC, a fait l'objet d'une dissolution volontaire simplifiée conformément aux lois du Grand-Duché de Luxembourg. Par conséquent, LuxCo a distribué ses actifs à HBTC, y compris 20 562 000 actions ordinaires de HBC. Le 21 octobre 2014, HBTC a distribué au pro rata 9 646 819 actions ordinaires de HBC à ses associés. HBC prévoit que HBTC effectuera des distributions additionnelles aux associés ultérieurement.

Événements postérieurs

- Après la fin du trimestre, soit le 24 novembre 2014, la Compagnie a annoncé des plans visant un emprunt hypothécaire d'une durée de 20 ans d'un montant de 1,25 G\$ US grevant le terrain de son magasin phare Saks Fifth Avenue, situé au 611 Fifth Avenue, à New York (l'« emprunt hypothécaire de Saks »), lequel a été conclu le 3 décembre 2014. Dans le cadre de cette transaction, les prêteurs, soit Bank of America, N.A., Morgan Stanley Bank, N.A., Goldman Sachs Mortgage Company et La Banque de Nouvelle-Écosse, ont mandaté, de façon indépendante, un évaluateur de premier plan à l'échelle mondiale, afin que celui-ci évalue le terrain et le bâtiment. La valeur de l'ensemble du bien, déterminée par l'évaluateur indépendant, s'établit à 4,1 G\$, et est fondée sur l'hypothèse que l'ensemble du bien est loué, sur une base nette, par Saks Fifth Avenue au loyer du marché actuel estimatif.

La totalité du produit du financement, déduction faite des dépenses en trésorerie connexes, a été utilisée pour rembourser de façon permanente une tranche d'environ 1,2 G\$ US du prêt à terme de premier rang B de HBC, qui porte actuellement intérêt au taux variable de 4,75 % et qui arrivera à échéance en 2020. Considérant le taux d'intérêt fixe de moins de 4,40 % sur l'emprunt hypothécaire de Saks, cette transaction donnera lieu à une diminution des charges d'intérêts en espèces annualisées d'au moins 5 M\$. L'emprunt hypothécaire de Saks est structuré de sorte que seuls les intérêts sont exigibles et n'exige aucun amortissement de capital sur toute sa durée, soit 20 ans. La transaction donnera lieu à des charges non récurrentes d'environ 76 M\$ US, dont une tranche d'environ 33 M\$ US n'aura aucun effet de trésorerie et sera reflétée dans les charges financières du quatrième trimestre de l'exercice 2014. Les charges restantes de 43 M\$ US, qui comprennent des frais d'inscription de l'emprunt hypothécaire de 35 M\$ US, devraient être incorporées dans le coût de l'actif et amorties à titre de charges financières sur la durée de l'emprunt.

À la suite de cette transaction, environ 80 % de la dette de HBC est adossée à des débiteurs, des stocks et des biens immobiliers de grande qualité, ce qui permettra à la Compagnie de tirer parti de taux d'emprunt intéressants, avec recours limité ou sans recours aux autres activités liées au commerce de détail de HBC. En outre, la structure de capital de la Compagnie sera grandement améliorée grâce aux flux de trésorerie que procurera cet emprunt d'une durée de 20 ans. Compte tenu de cette transaction, la durée moyenne pondérée de la dette à long terme de HBC serait de 11,5 ans, comparativement à 5,3 ans compte non tenu de la transaction. De plus, une baisse du montant de la dette à taux variable, laquelle passera de 89 % à 45 % de la dette à long terme, sera très avantageuse du point de vue de la gestion du risque.

- Jon Nordeen est entré au service de la Compagnie à titre de chef de l'information, avec prise d'effet le 19 novembre 2014.
- Le 8 décembre 2014, la Compagnie a annoncé la nomination d'Ian Putnam à titre de vice-président directeur et chef du développement des affaires.

Aperçu

Notre entreprise

Constituée en 1670, la Compagnie de la Baie d'Hudson est la société qui compte le plus grand nombre d'années consécutives d'exploitation en Amérique du Nord. Aujourd'hui, HBC offre à sa clientèle toute une gamme de catégories de commerce de détail et d'expériences de magasinage principalement aux États-Unis et au Canada. Ses principales bannières, la Baie d'Hudson, Lord & Taylor et Saks, qui inclut Saks Fifth Avenue et OFF 5TH, offrent un assortiment intéressant de vêtements, d'accessoires, de chaussures, de produits de beauté et d'articles pour la maison. La Baie d'Hudson, plus important grand magasin national de marque, compte 90 magasins offrant un assortiment complet de produits, 2 magasins-entrepôts et thebay.com. Lord & Taylor exploite 50 magasins offrant un assortiment complet, qui sont principalement situés dans le nord-est et dans les États du centre du littoral de l'Atlantique des États-Unis, 4 magasins de liquidation Lord & Taylor et lordandtaylor.com. Saks Fifth Avenue, l'un des principaux détaillants de produits spécialisés de luxe dans le monde, compte 39 magasins aux États-Unis, 5 magasins exploités sous licence à l'étranger et saks.com. OFF 5TH offre de la marchandise qui présente un bon rapport qualité-prix dans ses 80 magasins situés aux États-Unis et par l'intermédiaire de saksoff5th.com. Au nombre de 69, les magasins Déco Découverte sont des magasins à grande surface situés au Canada spécialisés dans les articles de cuisine, de chambre à coucher et de salle de bains. La Compagnie exploite également deux centres de liquidation Zellers au Canada.

Nous entendons continuer d'accroître les ventes, principalement grâce aux stratégies suivantes :

- *Croissance du commerce électronique.* HBC Digital gère le commerce électronique et la stratégie de marketing de nos marques numériques : thebay.com, lordandtaylor.com, saks.com et saksoff5th.com. En s'associant avec des dirigeants de diverses bannières de la Compagnie, HBC Digital mettra sur les talents et les meilleures pratiques pour offrir une expérience exceptionnelle de magasinage en ligne à nos clients.
- *Expansion de nos activités de liquidation.* En ce qui concerne OFF 5TH, nous avons lancé un format plus large et nous mettons en œuvre un modèle d'affaires amélioré offrant une proposition de valeur plus évidente dans un environnement plus convivial. Nous prévoyons accélérer le rythme d'ouverture de nouveaux magasins.
- *Lancer Saks Fifth Avenue et OFF 5TH au Canada.* Nous prévoyons tirer parti de notre infrastructure canadienne et de notre expérience ainsi que de nos connaissances institutionnelles pour lancer Saks Fifth Avenue et OFF 5TH au Canada, de façon efficiente et efficace. Nous sommes d'avis qu'il sera possible d'ouvrir jusqu'à 7 magasins Saks Fifth Avenue et jusqu'à 25 magasins OFF 5TH au Canada au cours des prochaines années, et les premiers magasins à assortiment complet devraient ouvrir à Toronto (au centre Eaton et au Sherway Gardens) en 2016.
- *Expansion de nos magasins les plus rentables pour chacune des enseignes.* Nous mettons l'accent sur l'amélioration de la productivité dans les magasins affichant les plus importants volumes de ventes des enseignes la Baie d'Hudson, Lord & Taylor et Saks Fifth Avenue. En ciblant nos investissements dans ces magasins, nous pouvons rehausser la productivité des ventes et accroître l'apport de ces magasins en particulier, et améliorer le capital-marque de chacune de nos enseignes.

En outre, nous croyons qu'il est possible de réaliser d'importantes améliorations au chapitre de la marge d'exploitation grâce aux initiatives suivantes :

- *Amélioration du bénéfice brut.* Nous continuerons de travailler afin d'accroître notre bénéfice brut grâce i) à la mise à niveau de la technologie pour mieux prévoir les besoins en marchandise, l'acheter et la répartir et ii) au recours à nos capacités de traitement évolutives pour le commerce électronique afin d'optimiser la productivité de chaque enseigne en matière de stocks.
- *Gestion des charges d'exploitation.* Nous continuerons de gérer activement nos charges d'exploitation et de tirer parti de notre échelle largement accrue pour optimiser les coûts.
- *Synergies liées à l'acquisition de Saks.* À l'heure actuelle, la Compagnie estime que des synergies annualisées ciblées liées à l'acquisition de Saks, chiffrées à approximativement 100 M\$ d'ici 2016, devraient se réaliser dans divers domaines, y compris i) l'administration et d'autres services partagés, ii) les charges liées aux magasins, iii) l'infrastructure de la technologie de l'information et iv) l'amélioration du bénéfice brut.

Stratégie immobilière

La Compagnie continue de progresser dans le cadre de son examen des options qui s'offrent à elle pour créer de la valeur au moyen de son portefeuille immobilier qui, en plus du magasin phare Saks Fifth Avenue, comprend le magasin phare Lord & Taylor sur la Fifth Avenue, le magasin phare Saks à Beverly Hills et 62 autres emplacements détenus et loués aux États-Unis, ainsi que 13 emplacements au Canada, y compris des immeubles phares dans plusieurs des principaux centres urbains du Canada. Tel qu'il a été annoncé précédemment, HBC prévoit être en mesure de communiquer les détails de cet examen d'ici la publication de ses états financiers annuels de l'exercice 2014, soit au printemps du prochain exercice.

Faits saillants de la période de 13 semaines close le 1^{er} novembre 2014

- Les ventes au détail, qui comprennent les ventes découlant du commerce électronique de chaque enseigne, se sont établies à 1 913 M\$ pour la période de 13 semaines close le 1^{er} novembre 2014, soit une hausse de 929 M\$, ou 94,4 %, par rapport à 984 M\$ pour la période de 13 semaines close le 2 novembre 2013. L'augmentation tient essentiellement à l'inclusion de Saks.
- Les ventes consolidées des magasins comparables, qui comprennent Saks, ont augmenté de 7,1 % par rapport à la période de 13 semaines correspondante de l'exercice 2013, ou de 2,7 %, en monnaie locale. En monnaie locale, les ventes des magasins comparables ont augmenté de 1,7 % pour le groupe de grands magasins, de 1,0 % pour Saks Fifth Avenue et de 19,2 % pour OFF 5TH.
- Les ventes liées au commerce électronique ont augmenté pour atteindre 228 M\$, ce qui représente une hausse de 192 M\$ par rapport à la période de 13 semaines close le 2 novembre 2013. L'inclusion de Saks a contribué aux ventes à hauteur de 166 M\$, tandis que les ventes du groupe de grands magasins ont augmenté de 73 %, ce qui reflète les efforts stratégiques soutenus déployés par la Compagnie à l'égard de la croissance de cette plateforme.
- Le taux du bénéfice brut s'est chiffré à 41,1 % des ventes au détail, ce qui représente une hausse de 90 points de base par rapport à la période de 13 semaines close le 2 novembre 2013.
- Le BAIIA normalisé s'est établi à 116 M\$, comparativement à 63 M\$ au troisième trimestre de l'exercice 2013. Ces montants tiennent compte de l'incidence de l'adoption d'une nouvelle interprétation comptable publiée par l'IASB (se reporter à la rubrique intitulée « Nouvelles méthodes comptables – droits ou taxes ») d'un montant de 2 M\$ au troisième trimestre de 2014, comparativement à une incidence négative de 1 M\$ au troisième trimestre de l'exercice 2013. L'augmentation d'un exercice à l'autre du BAIIA normalisé de 53 M\$ est principalement attribuable à l'inclusion de Saks. En pourcentage des ventes au détail, le BAIIA normalisé a diminué par rapport au troisième trimestre de l'exercice 2013, passant de 6,4 % à 6,1 %.

Faits saillants de la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2014

- Les ventes au détail se sont établies à 5 537 M\$ pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2014, soit une hausse de 2 721 M\$, ou 96,6 %, par rapport à 2 816 M\$ pour la période de 39 semaines close le 2 novembre 2013. L'augmentation tient essentiellement à l'inclusion de Saks.
- Les ventes consolidées des magasins comparables, qui comprennent Saks, ont augmenté de 6,9 % par rapport à la période de 39 semaines correspondante de l'exercice 2013, ou de 2,5 %, en monnaie locale. En monnaie locale, les ventes des magasins comparables ont augmenté de 1,0 % pour le groupe de grands magasins, de 1,9 % pour Saks Fifth Avenue et de 16,6 % pour OFF 5TH.
- Les ventes liées au commerce électronique se sont chiffrées à 597 M\$, une augmentation de 515 M\$ par rapport à la période de 39 semaines close le 2 novembre 2013. L'inclusion de Saks au cours des trois premiers trimestres de l'exercice 2014 a contribué aux ventes à hauteur de 444 M\$, tandis que les ventes du groupe de grands magasins ont augmenté de 86 %, ce qui reflète les efforts stratégiques soutenus déployés par la Compagnie à l'égard de la croissance de cette plateforme.
- Le taux du bénéfice brut, excluant l'amortissement des ajustements comptables relatifs au prix d'achat des stocks, s'est chiffré à 40,5 % des ventes au détail, ce qui représente une hausse de 70 points de base par rapport à la période de 39 semaines close le 2 novembre 2013.
- Le BAIIA normalisé s'est établi à 294 M\$ et ne comprend aucune incidence nette liée à l'adoption de la nouvelle interprétation comptable publiée par l'IASB susmentionnée, par rapport à 152 M\$ pour la période correspondante de 39 semaines de l'exercice 2013, comparativement à une incidence négative de 1 M\$ pour la période de 39 semaines close le 2 novembre 2013. La hausse du BAIIA normalisé de 142 M\$ tient essentiellement à l'inclusion de Saks. En pourcentage des ventes au détail, le BAIIA normalisé a diminué, passant de 5,4 % à 5,3 % pour la période close le 2 novembre 2013.

Facteurs ayant une incidence sur notre performance

Ventes au détail

La majeure partie de nos ventes se rapporte aux produits de marque achetés directement des propriétaires de la marque ou de leurs licenciés. Nous mettons l'accent sur l'offre d'une gamme élargie de produits de marque et de produits de marque de distributeur qui répondent à l'intérêt de nos clients pour la mode. La qualité et l'étendue de notre gamme nous permettent de varier la composition de nos produits selon les tendances de la mode et l'emplacement de chaque magasin et elles nous permettent de répondre aux besoins d'une plus vaste clientèle.

Ventes des magasins comparables

La Compagnie calcule les ventes des magasins comparables et les compare d'un exercice à l'autre par rapport aux ventes des magasins en exploitation depuis au moins 13 mois, en tenant compte des ventes en ligne et des ventes des magasins de liquidation. Les magasins en transformation sont pris en compte dans le calcul des ventes des magasins comparables, à moins que le magasin ne soit fermé pendant une période de temps importante. Sauf indication contraire, ce calcul tient compte de l'incidence de la conversion des devises. Depuis le quatrième trimestre de l'exercice 2013, les ventes des magasins comparables de Saks sont incluses dans les ventes consolidées des magasins comparables. Les définitions et les calculs des ventes des magasins comparables diffèrent d'une société à l'autre dans le secteur de la vente au détail.

Bénéfice brut

Notre coût des ventes découle essentiellement des achats de marchandises, notamment des coûts de transport et de distribution. Les achats sont variables et proportionnels à notre volume de ventes. Nous comptabilisons les rabais des vendeurs à titre de réduction du coût des stocks. Tous les coûts directement liés au transport et à la distribution, en excluant les coûts d'entrepôt central et toute capacité non utilisée, sont incorporés dans le coût de l'actif dans les stocks de marchandises.

Nous tentons de gérer notre marge brute de différentes façons. Nous gérons le niveau des activités promotionnelles par rapport au niveau des activités à prix régulier et nous gérons le volume de stocks de façon à réduire au minimum le besoin d'exercer d'importantes activités de liquidation. Nous acquérons des produits de marque de distributeur et importons directement certains produits de marque de marchés extraterritoriaux, notamment de la Chine, de l'Inde, de l'Indonésie, du Bangladesh, du Vietnam, du Cambodge et de l'Europe. Par conséquent, notre coût des ventes est touché par la fluctuation des monnaies étrangères par rapport au dollar canadien. Plus particulièrement, nous achetons une part importante de notre marchandise importée auprès de fournisseurs en Asie en dollars américains. Notre coût des ventes est donc touché par les fluctuations du dollar américain par rapport au dollar canadien. Nous concluons des contrats à terme pour couvrir une partie de notre risque lié aux fluctuations de la valeur du dollar américain par rapport au dollar canadien. L'augmentation des prix des marchandises, des matières premières, du carburant et de la main-d'œuvre ou leur disponibilité réduite pourrait donner lieu à une hausse de notre coût des marchandises et avoir une incidence négative sur nos résultats financiers. De façon générale, nous compensons ces augmentations de coûts par des ajustements de prix de manière à maintenir une majoration régulière sur la marchandise, ce qui pourrait entraîner une variation de notre volume unitaire, mais a habituellement une incidence minimale sur les taux de notre bénéfice brut.

Change

Notre investissement net dans Lord & Taylor Acquisition Inc. (« L&T Acquisition »), la société mère indirecte de Lord & Taylor LLC et de Saks, dont la monnaie fonctionnelle est le dollar américain, représente un risque de change pour HBC, dont la monnaie fonctionnelle est le dollar canadien. HBC utilise une couverture d'investissement net pour atténuer ce risque. HBC a désigné un montant de 350 M\$ US de l'emprunt à terme B de premier rang comme couverture des premiers 350 M\$ US d'actif net de L&T Acquisition. La conversion des devises liée au résultat net de L&T Acquisition aura une incidence sur le résultat net consolidé. La conversion des devises liée à l'investissement de HBC dans L&T Acquisition aura une incidence sur les autres éléments du résultat global.

Frais de vente, généraux et administratifs

Nos frais de vente, généraux et administratifs se composent des coûts de main-d'œuvre et d'entretien des magasins, des frais d'utilisation des locaux et des coûts de publicité et de commercialisation, de même que des salaires et avantages connexes des associés de la direction des magasins et du siège social, des charges liées à l'administration, des charges liées aux services acquis et d'autres charges connexes. Ces frais comprennent les coûts d'achat et d'utilisation des locaux et excluent les frais de transport et des centres de distribution pris en compte dans les stocks et le coût des ventes. Ils comprennent également les charges de retraite et de restructuration, ainsi que d'autres éléments non récurrents, et excluent la dotation à l'amortissement. Bien que notre taux de salaire horaire moyen soit plus élevé que le salaire minimum, une augmentation du salaire minimum obligatoire pourrait accroître de façon importante nos charges de personnel, sauf si nous réalisons des gains de productivité et des réductions de coûts d'un montant correspondant.

Nos frais d'utilisation découlent principalement des loyers, lesquels pourraient comporter des clauses d'indexation pendant la durée des contrats de location, y compris les périodes optionnelles. Nous sommes d'avis que nos contrats de location existants sont généralement favorables par rapport aux taux actuels du marché. Lorsque nous concluons de nouveaux contrats de location, nous sommes habituellement en mesure de négocier des contrats à des taux du marché intéressants en raison de l'accroissement du flot de consommateurs auquel nos magasins donnent lieu dans les centres commerciaux linéaires et les centres commerciaux.

Nous touchons des redevances des émetteurs de cartes de crédit basées sur le total des ventes de la Compagnie et des autres ventes imputées soit aux cartes de crédit privatives, soit aux cartes MasterCard. Nous recevons également des primes de la part des émetteurs de cartes de crédit pour chaque compte de carte de crédit privative ou de carte MasterCard approuvé. En outre, en vertu d'une convention d'administration avec un émetteur de cartes de crédit, la Compagnie est rémunérée pour la prestation de fonctions de service à la clientèle clés, notamment les ouvertures de nouveaux comptes, les autorisations de transactions, les ajustements à la facturation, ainsi que les demandes de renseignements des clients. Tous les produits tirés du crédit sont inclus à titre de réduction des frais de vente, généraux et administratifs dans nos états financiers. Nous ne sommes exposés à aucun risque de perte de crédit sur les créances sur cartes de crédit dans le portefeuille sous-jacent.

Charges financières

Les charges financières de la Compagnie sont des charges qui découlent de ses activités de financement, y compris les charges d'intérêts sur les emprunts à court et à long terme, les profits ou les pertes à l'extinction anticipée de dettes ainsi que les profits ou les pertes à la juste valeur et l'amortissement liés aux dérivés incorporés. En plus des cotes de crédit et des écarts de crédit, nos charges financières sont tributaires des fluctuations des indices sous-jacents utilisés pour calculer les taux d'intérêt, notamment le taux préférentiel canadien, le taux CDOR et le taux interbancaire offert à Londres (LIBOR).

Dans le cadre de l'acquisition de Saks, nous avons émis des bons de souscription d'actions ordinaires à H.S. Investment L.P. (« HSILP »), une entité affiliée au Conseil du régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario, et de West Face Long Term Opportunities Global Master L.P. (le « Fonds WF »), un fonds conseillé par West Face Capital Inc. Les charges sans effet de trésorerie associées aux bons de souscription varient selon les fluctuations du cours de l'action ordinaire et d'autres facteurs, car il est nécessaire d'apporter des ajustements à la valeur de marché à la fin de chaque période de présentation de l'information financière. Nous comptabilisons les ajustements à la valeur de marché de ces bons de souscription en tant que produits financiers (charges financières) d'après leurs évaluations à la fin de la période.

Conditions météorologiques

Des conditions météorologiques extrêmes dans les régions où les magasins de la Compagnie sont situés pourraient avoir une incidence négative sur les activités de cette dernière. Par exemple, des chutes de neige importantes inhabituelles ou fréquentes, des tempêtes de verglas, des tempêtes de pluie, des tremblements de terre ou d'autres conditions météorologiques extrêmes pendant une période prolongée pourraient rendre difficiles les visites des clients de la Compagnie à ses magasins et, par conséquent, réduire les ventes et la rentabilité de la Compagnie. Les activités de la Compagnie sont également vulnérables aux conditions météorologiques anormales

pour la saison. Par exemple, des périodes prolongées marquées par des températures anormalement chaudes pendant l'hiver ou des températures anormalement fraîches pendant l'été pourraient se traduire par une baisse des ventes et un accroissement des activités promotionnelles en vue de liquider la marchandise à la fin de la saison. Une diminution des ventes issue de conditions météorologiques anormales prolongées ou extrêmes pourrait avoir une incidence négative sur les résultats d'exploitation de la Compagnie.

Concurrence

La Compagnie exerce ses activités de vente au détail dans des conditions de forte concurrence. Bien que la Compagnie soit l'un des plus importants détaillants en Amérique du Nord, ses concurrents sont nombreux et diversifiés à l'échelle locale et à l'échelle nationale et comptent notamment les grands magasins conventionnels et spécialisés, les autres grands magasins spécialisés, les marchands de masse, les détaillants à bas prix, les discompteurs et les commerçants de détail en ligne et par correspondance. La concurrence pourrait s'intensifier à mesure que de nouveaux concurrents percent les marchés dans lesquels nos bannières exercent leurs activités, y compris des concurrents américains qui pénètrent le marché canadien ou concluent des regroupements d'entreprises ou des alliances. La concurrence est caractérisée par de nombreux facteurs, notamment l'assortiment, la publicité, le prix, la qualité, le service, l'emplacement, la réputation et la disponibilité du crédit. Si la Compagnie n'offre pas une concurrence efficace quant à ces facteurs, ses résultats d'exploitation pourraient être touchés de façon importante et négative.

Tendances de consommation

Les secteurs de la mode et du commerce de détail sont vulnérables aux changements soudains des tendances des consommateurs et de leur façon de dépenser. Les ventes et les résultats d'exploitation de la Compagnie dépendent en partie de sa capacité à prédire les changements des tendances et des préférences des consommateurs, et à s'y adapter, en temps opportun. La Compagnie développe de nouveaux concepts de vente au détail et ajuste continuellement sa position sur le marché en ce qui a trait aux produits de marque et de marque de distributeur afin de satisfaire à la demande des clients. Toute incapacité prolongée à anticiper et à cibler les tendances en matière de mode de vie et de préférences des consommateurs, et toute incapacité à y donner suite, pourraient avoir une incidence négative importante sur les activités de la Compagnie. Les dépenses discrétionnaires des consommateurs ont une incidence sur les ventes de la Compagnie et dépendent de nombreux facteurs qui échappent au contrôle de la Compagnie, notamment la conjoncture économique, le niveau de revenus dont disposent les consommateurs, le niveau de confiance des consommateurs, la disponibilité, le coût et le niveau d'endettement des consommateurs, les coûts des besoins fondamentaux et d'autres biens, et l'incidence des conditions climatiques ou des catastrophes naturelles.

Caractère saisonnier

Les ventes et le résultat trimestriels de la Compagnie sont considérablement touchés par les tendances en matière de ventes aux clients. Ainsi, en raison de la période de magasinage des Fêtes, les ventes au quatrième trimestre de l'exercice représentent une tranche beaucoup plus importante de notre volume de ventes annuel et une tranche considérable de notre bénéfice annuel. Nous réalisons environ le tiers de nos ventes au quatrième trimestre de chaque exercice à l'occasion de la période de magasinage de Noël et des Fêtes.

Nouvelles méthodes comptables – Droits ou taxes

En mai 2013, l'IASB a publié IFRIC 21, *Droits ou taxes* (« IFRIC 21 »), qui fournit des lignes directrices sur la comptabilisation des droits ou des taxes imposés par des autorités publiques. L'interprétation précise que le fait générateur d'obligation qui donne lieu à un passif relatif au paiement d'un droit ou d'une taxe est l'activité décrite dans les dispositions légales ou réglementaires pertinentes qui rend le droit ou la taxe exigible, et elle précise également que l'obligation de payer un droit ou une taxe doit être comptabilisée au prorata au cours d'une période de présentation de l'information financière uniquement si l'activité rendant le paiement exigible survient au cours de cette période, conformément aux dispositions légales ou réglementaires. Se reporter à la rubrique « Changements de méthodes comptables, y compris l'adoption initiale » du présent rapport de gestion.

Les impôts fonciers sont perçus par un gouvernement selon des dispositions légales, sont fondés sur la valeur sous-jacente des biens et visent des biens immeubles et meubles. Par conséquent, ils entrent dans le champ d'application d'IFRIC 21. Avant l'adoption d'IFRIC 21, la Compagnie comptabilisait tous ses impôts fonciers au prorata sur l'année d'imposition pertinente.

Les lois en matière d'impôts fonciers des divers territoires du Canada ne définissent pas clairement le fait générateur d'obligation de payer des impôts fonciers annuels. Ainsi, à une date donnée au cours d'un exercice, la seule estimation raisonnable qu'un propriétaire peut établir quant au montant des impôts fonciers dont il est débiteur est une estimation au prorata des impôts fonciers annuels en fonction du nombre de jours de détention du bien. La comptabilisation au prorata des impôts fonciers au Canada demeure donc appropriée d'après IFRIC 21.

Dans la majorité des juridictions fiscales américaines au sein desquelles la Compagnie exerce des activités, le fait générateur d'obligation de payer des impôts fonciers sur des biens immeubles et meubles est la propriété d'un bien le jour d'une année d'imposition où l'impôt est exigible.

La Compagnie a mis en œuvre IFRIC 21 de façon rétrospective au premier trimestre de l'exercice 2014. En raison du fait que des directives interprétatives claires ne sont pas encore disponibles, l'adoption de cette norme a nécessité que la direction exerce un jugement important. Par conséquent, les jugements portés par la direction lors de l'évaluation de l'incidence de cette adoption et inclus aux résultats présentés de la Compagnie pourraient varier de façon significative d'un trimestre à l'autre comparativement aux directives interprétatives claires une fois celles-ci devenues disponibles.

Les répercussions de l'application se résument comme suit :

(en millions de dollars canadiens, sauf les montants par action)	Périodes de 13 semaines closes				Période de 52 semaines close
	le 4 mai 2013	le 3 août 2013	le 2 nov. 2013	le 1 ^{er} févr. 2014	le 1 ^{er} févr. 2014
(Augmentation) diminution des frais de vente, généraux et administratifs.....					
Augmentation (diminution) de l'économie d'impôt sur le résultat	(2)	2	(1)	(1)	(2)
(Augmentation) diminution du résultat net pour la période – activités poursuivies.....	1	(1)	–	1	1
(Augmentation) diminution du résultat net pour la période – activités abandonnées.....	(1)	1	(1)	–	(1)
(Perte nette) bénéfice net par action ordinaire.....	(1)	1	(1)	–	(1)
	(0,01)	0,01	(0,01)	–	(0,01)
(Diminution) augmentation du BAIIA normalisé....	(2)	2	(1)	(1)	(2)

Les répercussions de l'application pour les périodes de 13 semaines et de 39 semaines closes le 1^{er} novembre 2014 se résument comme suit :

(en millions de dollars canadiens)	Période de 13 semaines close	Période de 39 semaines close
	le 1 ^{er} nov. 2014	le 1 ^{er} nov. 2014
Diminution des frais de vente, généraux et administratifs	2	–
Diminution de l'économie d'impôt sur le résultat.....	(1)	–
Diminution de la perte nette – activités poursuivies.....	1	–
Augmentation du BAIIA normalisé.....	2	–

Principales données financières consolidées

Le tableau qui suit présente le sommaire des données financières consolidées non auditées et les informations supplémentaires pour les périodes indiquées. Le sommaire des données financières présenté ci-dessous est tiré des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités préparés conformément à l'International Accounting Standard 34, *Information financière intermédiaire*, pour les périodes de 13 semaines et de 39 semaines closes le 1^{er} novembre 2014. Les données financières non auditées présentées ont été préparées conformément aux méthodes utilisées dans la préparation de nos états financiers consolidés audités pour l'exercice 2013, sauf en ce qui a trait à l'application rétrospective d'IFRIC 21 et aux ajustements de période d'évaluation décrits à la note 2 et à la note 4 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour les périodes de 13 semaines et de 39 semaines closes le 1^{er} novembre 2014. De l'avis de la direction, ces données financières non auditées reflètent tous les ajustements réguliers et récurrents qui doivent être effectués pour donner une image fidèle des résultats de ces périodes. Les résultats d'exploitation des périodes intermédiaires ne sont pas nécessairement représentatifs des résultats auxquels on pourrait s'attendre pour un exercice complet ou les périodes à venir.

(en millions de dollars canadiens, sauf les montants par action)	Périodes de 13 semaines closes				Périodes de 39 semaines closes			
	le 1 ^{er} novembre 2014		(données retraitées ¹) le 2 novembre 2013		le 1 ^{er} novembre 2014		(données retraitées ¹) le 2 novembre 2013	
	\$	% ²	\$	% ²	\$	% ²	\$	% ²
Résultats								
Ventes au détail	1 913	100,0 %	984	100,0 %	5 537	100,0 %	2 816	100,0 %
Coût des ventes	(1 126)	(58,9) %	(588)	(59,8) %	(3 334)	(60,2) %	(1 696)	(60,2) %
Bénéfice brut	787	41,1 %	396	40,2 %	2 203	39,8 %	1 120	39,8 %
Frais de vente, généraux et administratifs	(690)	(36,0) %	(359)	(36,5) %	(2 023)	(36,5) %	(1 030)	(36,6) %
Amortissements	(84)	(4,4) %	(31)	(3,1) %	(247)	(4,5) %	(91)	(3,2) %
Profit à la vente de Queen Street	—	—	—	—	308	5,5 %	—	—
Bénéfice (perte) d'exploitation	13	0,7 %	6	0,6 %	241	4,3 %	(1)	—
Total des charges d'intérêts, montant net	(35)	(1,9) %	(11)	(1,1) %	(142)	(2,6) %	(40)	(1,4) %
Charges financières liées à l'acquisition	(12)	(0,6) %	(123)	(12,5) %	(9)	(0,1) %	(183)	(6,5) %
Charges financières	(47)	(2,5) %	(134)	(13,6) %	(151)	(2,7) %	(223)	(7,9) %
(Perte) bénéfice avant impôt sur le résultat	(34)	(1,8) %	(128)	(13,0) %	90	1,6 %	(224)	(7,9) %
Économie d'impôt sur le résultat	21	1,1 %	2	0,2 %	37	0,7 %	10	0,3 %
(Perte nette) bénéfice net pour la période – activités poursuivies	(13)	(0,7) %	(126)	(12,8) %	127	2,3 %	(214)	(7,6) %
Bénéfice net (perte nette) pour la période – activités abandonnées, déduction faite de l'impôt	—	—	1	—	—	—	(74)	—
(Perte nette) bénéfice net pour la période	(13)	—	(125)	—	127	—	(288)	—
(Perte nette) bénéfice net par action ordinaire – de base et dilué(e)								
Activités poursuivies	(0,07)	—	(1,05)	—	0,70	—	(1,79)	—
Activités abandonnées	—	—	—	—	—	—	(0,61)	—
	(0,07)	—	(1,05)	—	0,70	—	(2,40)	—
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation – de base et dilué (en millions)	182	—	120	—	182	—	120	—
Informations supplémentaires – activités poursuivies								
BAIIA ³	108	5,6 %	46	4,7 %	519	9,4 %	118	4,2 %
BAIIA normalisé ³	116	6,1 %	63	6,4 %	294	5,3 %	152	5,4 %
Bénéfice net (perte nette) normalisé(e) pour la période ³	3	0,2 %	8	0,8 %	(52)	(0,9) %	(2)	(0,1) %
Bénéfice net (perte nette) normalisé(e) par action ordinaire – de base et dilué(e) ³	0,02	—	0,07	—	(0,29)	—	(0,02)	—
Dividende déclaré par action ordinaire ...	0,05	—	0,09375	—	0,15	—	0,28125	—

	Périodes de 13 semaines closes		Périodes de 39 semaines closes	
	(données retraitées ¹)		(données retraitées ¹)	
	le 1 ^{er} novembre 2014	le 2 novembre 2013	le 1 ^{er} novembre 2014	le 2 novembre 2013
Pourcentage de variation des ventes des magasins comparables⁴				
Activités poursuivies	7,1 %	5,7 %	6,9 %	4,4 %
Activités poursuivies (en monnaie locale)	2,7 %	3,8 %	2,5 %	3,3 %
Groupe des grands magasins ⁶	1,7 %	4,5 %	1,0 %	3,9 %
Saks Fifth Avenue ⁵	1,0 %	s.o.	1,9 %	s.o.
OFF 5TH ⁵	19,2 %	s.o.	16,6 %	s.o.

Information sur les magasins

Nombre de magasins ⁷	
La Baie d'Hudson	90
Lord & Taylor	49
Saks Fifth Avenue	s.o.
OFF 5TH	s.o.
Home Outfitters (Déco Découverte au Québec)	69
Total	208

Superficie locative brute/superficie en pieds carrés (en milliers) ⁷	
La Baie d'Hudson	16 123
Lord & Taylor	6 790
Saks Fifth Avenue	s.o.
OFF 5TH	s.o.
Home Outfitters (Déco Découverte au Québec)	2 515
Total	25 423

Données liées au bilan

(en millions de dollars canadiens)	Au 1 ^{er} novembre 2014	(données retraitées ¹) Au 2 novembre 2013	(données retraitées ^{1, 10}) Au 1 ^{er} février 2014
	\$	\$	\$
Trésorerie	44	26	21
Liquidités soumises à restrictions	—	1 052	—
Créances clients et autres débiteurs	128	84	137
Stocks	2 578	1 317	2 048
Actifs courants	2 926	2 598	2 310
Immobilisations corporelles	4 111	1 459	4 110
Immobilisations incorporelles	976	241	980
Goodwill	211	—	209
Total de l'actif	8 542	4 549	7 943
Passifs courants ajustés ⁸	1 858	2 308	1 474
Emprunts (y compris la tranche à court terme)	3 176	1 277	3 455
Emprunts (incluant la tranche à court terme) ⁹	549	118	202
Capitaux propres	2 175	718	2 043

Notes :

1. Certains chiffres présentés précédemment ont été retraités en raison de l'application d'IFRIC 21. Pour obtenir plus de détails, veuillez vous reporter aux rubriques « Nouvelles méthodes comptables – Droits ou taxes » et « Changements de méthodes comptables, y compris l'adoption initiale ».
2. En pourcentage des ventes au détail.
3. Les tableaux ci-après présentent un rapprochement (de la perte nette) du bénéfice net, du BAIHA et du BAIHA normalisé et un rapprochement (de la perte nette) du bénéfice net et du bénéfice net normalisé (de la perte nette normalisée).
4. La Compagnie calcule les ventes des magasins comparables et les compare d'un exercice à l'autre par rapport aux ventes des magasins en exploitation depuis au moins 13 mois, aux ventes en ligne et aux ventes des magasins de liquidation. Les ventes consolidées des magasins comparables comprennent les résultats de toutes les enseignes.
5. Les ventes des magasins comparables de Saks Fifth Avenue et de OFF 5TH sont calculées en dollars américains.
6. Exclut les magasins Home Outfitters (Déco Découverte au Québec) pour les périodes de 13 et de 39 semaines closes le 2 novembre 2013 (se reporter à la rubrique « Informations générales ») et est calculé en monnaie locale.
7. La Compagnie de la Baie d'Hudson exploite deux magasins-entrepôts de la Baie d'Hudson, deux magasins Zellers et quatre magasins de liquidation Lord & Taylor, lesquels sont exclus du calcul du nombre de magasins et de la superficie locative brute.

8. Exclut les emprunts courants de 689 M\$ au 1^{er} novembre 2014, de 558 M\$ au 2 novembre 2013 et de 532 M\$ au 1^{er} février 2014, de même que les autres passifs de 49 M\$ au 1^{er} novembre 2014 et de 6 M\$ au 2 novembre 2013 et au 1^{er} février 2014.
9. Comprend les incitatifs à l'intention du propriétaire de 240 M\$ au 1^{er} novembre 2014, de 94 M\$ au 2 novembre 2013 et de 169 M\$ au 1^{er} février 2014.
10. Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2014, la Compagnie a repéré des ajustements de période d'évaluation en fonction de nouvelles informations principalement relatives aux stocks. Veuillez vous reporter à la note 4 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour les périodes de 13 semaines et de 39 semaines closes le 1^{er} novembre 2014 pour obtenir davantage d'information sur les incidences des ajustements aux montants présentés précédemment.

Le tableau suivant présente le rapprochement (de la perte nette) du bénéfice net lié aux activités poursuivies, du BAIIA et du BAIIA normalisé :

	<u>Périodes de 13 semaines closes</u>		<u>Périodes de 39 semaines closes</u>	
	<i>(données retraitées¹)</i>		<i>(données retraitées¹)</i>	
(en millions de dollars canadiens)	<u>le 1^{er} novembre 2014</u>	<u>le 2 novembre 2013</u>	<u>le 1^{er} novembre 2014</u>	<u>le 2 novembre 2013</u>
	\$	\$	\$	\$
Perte nette) bénéfice net – activités poursuivies.....	(13)	(126)	127	(214)
Charges financières	47	134	151	223
Économie d'impôt sur le résultat	(21)	(2)	(37)	(10)
Charge de retraite sans effet de trésorerie	6	7	20	21
Amortissements	84	31	247	91
Rémunération fondée sur des actions.....	5	2	11	7
BAIIA.....	108	46	519	118
Ajustements de normalisation				
Profit à la vente de Queen Street	–	–	(308)	–
Charges liées à l'acquisition et à l'intégration de Saks.....	14	12	49	14
Amortissement des ajustements comptables liés au prix d'achat des stocks de Saks.....	–	–	40	–
Restructuration et autres.....	(6)	5	(6)	20
Total des ajustements de normalisation	8	17	(225)	34
BAIIA normalisé	116	63	294	152

Note :

1. Certains chiffres présentés précédemment ont été retraités en raison de l'application d'IFRIC 21. Pour obtenir plus de détails, veuillez vous reporter à la rubrique « Nouvelles méthodes comptables – Droits et taxes ».

Le tableau suivant présente le rapprochement (de la perte nette) du bénéfice net lié aux activités poursuivies et du bénéfice net normalisé (de la perte nette normalisée).

(en millions de dollars canadiens)	Périodes de 13 semaines closes		Périodes de 39 semaines closes	
	(données retraitées ¹)		(données retraitées ¹)	
	le 1 ^{er} novembre 2014	le 2 novembre 2013	le 1 ^{er} novembre 2014	le 2 novembre 2013
	\$	\$	\$	\$
(Perte nette) bénéfice net – activités poursuivies	(13)	(126)	127	(214)
Ajustements de normalisation				
Profit à la vente de Queen Street, déduction faite de l'impôt	–	–	(261)	–
Charges et charges financières liées à l'acquisition et à l'intégration de Saks, déduction faite de l'impôt	21	130	41	192
Frais de restructuration et autres, déduction faite de l'impôt	(5)	4	(5)	15
Ajustements liés au financement, déduction faite de l'impôt ²	–	–	22	4
Amortissement des ajustements comptables liés au prix d'achat des stocks de Saks, déduction faite de l'impôt	–	–	24	–
Ajustements liés aux impôts	–	–	–	1
Total des ajustements de normalisation	16	134	(179)	212
Bénéfice net normalisé (perte nette normalisée)	3	8	(52)	(2)

Notes :

1. Certains chiffres présentés précédemment ont été retraités en raison de l'application d'IFRIC 21. Pour obtenir plus de détails, veuillez vous reporter aux rubriques « Nouvelles méthodes comptables – Droits ou taxes » et « Changements de méthodes comptables, y compris l'adoption initiale ».
2. Comprend la sortie du bilan de charges financières reportées et des pénalités liées à l'extinction anticipée de dettes.

Le BAIIA est une mesure non définie par les IFRS que nous utilisons pour évaluer notre performance opérationnelle. Le BAIIA se définit comme le bénéfice net avant les charges financières, l'impôt sur le résultat, la charge de rémunération fondée sur des actions sans effet de trésorerie, la dotation aux amortissements, la dépréciation et les autres charges sans effet de trésorerie et la charge de retraite sans effet de trésorerie. Le régime de retraite à prestations définies de la Compagnie au Canada est actuellement surcapitalisé et, par conséquent, la charge de retraite a été rajustée, puisque la direction ne prévoit effectuer aucun paiement dans un avenir prévisible.

Le BAIIA normalisé se définit comme le BAIIA ajusté de manière à ne pas tenir compte des éléments suivants : i) les charges liées à la restructuration ou au remaniement de l'entreprise; ii) les coûts et les charges liés aux fusions et aux acquisitions; iii) les ajustements de normalisation, le cas échéant, liés aux transactions qui ne se rapportent pas aux activités quotidiennes; et iv) le BAIIA lié aux activités abandonnées. Le bénéfice net (la perte nette) normalisé se définit comme le bénéfice net (la perte nette) ajusté de manière à ne pas tenir compte des éléments suivants : i) les charges liées à la restructuration ou au remaniement de l'entreprise; ii) les coûts et les charges liés aux fusions et aux acquisitions; iii) les ajustements de normalisation, y compris ceux liés à la comptabilisation de l'acquisition, le cas échéant, liés aux transactions qui ne se rapportent pas aux activités quotidiennes; et iv) le bénéfice net (la perte nette) lié aux activités abandonnées. Les frais de vente, généraux et administratifs normalisés se définissent comme les frais de vente, généraux et administratifs ajustés de manière à ne pas tenir compte des éléments suivants : i) les charges liées à la restructuration ou au remaniement de l'entreprise; ii) les coûts et les charges liés aux fusions et aux acquisitions; iii) les ajustements de normalisation, le cas échéant, liés aux transactions qui ne se rapportent pas aux activités quotidiennes; et iv) les charges liées aux activités abandonnées. Nous avons inclus le BAIIA normalisé, le bénéfice net (la perte nette) normalisé et les frais de vente, généraux et administratifs normalisés dans le but de fournir aux investisseurs et à d'autres parties intéressées des mesures complémentaires de notre performance opérationnelle. Nous estimons que le BAIIA normalisé, le bénéfice net (la perte nette) normalisé et les frais de vente, généraux et administratifs normalisés sont des mesures complémentaires importantes de la performance opérationnelle, du fait qu'ils éliminent des éléments ayant une incidence moindre sur cette performance. Ils font ainsi ressortir les tendances de nos principales activités qui pourraient ne pas être apparentes autrement lorsqu'on se fie uniquement aux mesures financières définies par les IFRS. Nous sommes également d'avis que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs, les agences de notation et les autres parties intéressées utilisent fréquemment le BAIIA, le BAIIA normalisé, le bénéfice net (la perte nette) normalisé et les frais de vente, généraux et administratifs normalisés dans leur évaluation des émetteurs, dont une grande partie d'entre eux utilisent des paramètres semblables pour la présentation de leurs résultats. Notre

direction utilise aussi le BAIIA normalisé afin de faciliter les comparaisons de la performance opérationnelle d'une période à l'autre, de préparer les budgets d'exploitation annuels et d'évaluer notre capacité à satisfaire nos besoins futurs en matière de service de la dette, de dépenses d'investissement et de fonds de roulement, ainsi que notre capacité à verser des dividendes sur nos actions. Comme d'autres sociétés peuvent calculer différemment le BAIIA, le BAIIA normalisé, le bénéfice net (la perte nette) normalisé et les frais de vente, généraux et administratifs normalisés, ces paramètres ne sont pas comparables à des mesures désignées de façon semblable présentées par d'autres sociétés.

Résultats d'exploitation

Période de 13 semaines close le 1^{er} novembre 2014 par rapport à la période de 13 semaines close le 2 novembre 2013

Ventes au détail

Les ventes au détail, qui comprennent les ventes découlant du commerce électronique de chaque enseigne, se sont établies à 1 913 M\$ pour la période de 13 semaines close le 1^{er} novembre 2014, soit une hausse de 929 M\$, ou 94,4 %, par rapport à 984 M\$ pour la période de 13 semaines close le 2 novembre 2013. L'augmentation tient essentiellement à l'inclusion de Saks.

Les ventes consolidées des magasins comparables, incluant Saks, ont augmenté de 7,1 %, ou de 2,7 % en monnaie locale. En monnaie locale, les ventes des magasins comparables ont augmenté de 1,7 % pour le groupe des grands magasins, de 1,0 % pour Saks Fifth Avenue et de 19,2 % pour OFF 5TH.

Les ventes découlant du commerce électronique ont totalisé 228 M\$ pour la période de 13 semaines close le 1^{er} novembre 2014. L'inclusion de Saks a contribué pour un montant de 166 M\$, tandis que les ventes du groupe des grands magasins ont connu une hausse d'un exercice à l'autre de 73 %, pour s'établir à 62 M\$ pour la période de 13 semaines close le 1^{er} novembre 2014.

Pour ce qui est de la performance des catégories d'articles, la croissance des ventes du groupe des grands magasins a été stimulée par les catégories de vêtements pour hommes, de chaussures pour dames et de cosmétiques et par les magasins Topshop/Topman. La croissance des ventes de Saks Fifth Avenue a été stimulée par les catégories des vêtements pour hommes, des accessoires et des parfums. La croissance des ventes d'OFF 5TH a été solide dans la majorité des catégories.

Bénéfice brut

Pour la période de 13 semaines close le 1^{er} novembre 2014, le bénéfice brut s'est établi à 787 M\$, comparativement à 396 M\$ à la période de 13 semaines close le 2 novembre 2013. L'augmentation du bénéfice brut tient essentiellement à l'inclusion de Saks. En pourcentage des ventes au détail, le bénéfice brut s'est établi à 41,1 %, soit une hausse de 90 points de base par rapport à la période de 13 semaines close le 2 novembre 2013. L'amélioration de la marge brute du groupe des grands magasins et la marge brute accrue de Saks ont entraîné une amélioration générale de la marge brute globale.

Frais de vente, généraux et administratifs

Les frais de vente, généraux et administratifs se sont chiffrés à 690 M\$ pour la période de 13 semaines close le 1^{er} novembre 2014, comparativement à 359 M\$ pour la période de 13 semaines close le 2 novembre 2013. L'augmentation des frais de vente, généraux et administratifs tient essentiellement à l'inclusion de Saks.

Pour la période de 13 semaines close le 1^{er} novembre 2014, les frais de vente, généraux et administratifs normalisés se sont chiffrés à 671 M\$, comparativement à 333 M\$ pour la période de 13 semaines close le 2 novembre 2013, soit une hausse de 338 M\$. Les frais de vente, généraux et administratifs normalisés ont été calculés en fonction des frais de vente, généraux et administratifs excluant les coûts liés à l'acquisition et à l'intégration de Saks, les frais de restructuration et autres, la charge de retraite sans effet de trésorerie et la rémunération fondée sur des actions.

En excluant les éléments de normalisation totalisant 19 M\$ (26 M\$ à l'exercice précédent), les frais de vente, généraux et administratifs normalisés exprimés en pourcentage des ventes au détail se sont établis à 35,1 %, comparativement à 33,8 % à l'exercice précédent, soit une hausse de 130 points de base. Cette hausse a été principalement stimulée par les investissements stratégiques dans les activités de commerce électronique de HBC, par la hausse des frais d'occupation liés à la transaction de cession-bail relative à Queen Street, ainsi que par la rémunération au rendement, partiellement contrebalancés par l'inclusion de Saks, dont le taux des frais de vente, généraux et administratifs est inférieur à celui du groupe des grands magasins, et par les synergies opérationnelles. En excluant ces éléments, les frais de vente, généraux et administratifs normalisés exprimés en pourcentage des ventes au détail se sont établis à 33,7 %, demeurant essentiellement inchangés par rapport à l'exercice précédent.

BAlIA et BAlIA normalisé

Le BAlIA s'est chiffré à 108 M\$ pour la période de 13 semaines close le 1^{er} novembre 2014, comparativement à 46 M\$ pour la période de 13 semaines close le 2 novembre 2013, soit une hausse de 62 M\$. Ce résultat tient compte de l'incidence positive de l'adoption d'IFRIC 21 (se reporter à la section Nouvelles méthodes comptables – Droits ou taxes) représentant un montant de 2 M\$, comparativement à une incidence négative représentant 1 M\$ au troisième trimestre de l'exercice 2013.

Le BAlIA normalisé a été de 116 M\$, comparativement à 63 M\$ pour la période de 13 semaines close le 2 novembre 2013, en hausse de 53 M\$. Exprimée en pourcentage des ventes, la marge du BAlIA normalisé s'est établie à 6,1 % au troisième trimestre de 2014, comparativement à 6,4 % au troisième trimestre de l'exercice précédent.

Charges financières

Pour la période de 13 semaines close le 1^{er} novembre 2014, les charges financières se sont élevées à 47 M\$, comparativement à 134 M\$ pour la période de 13 semaines close le 2 novembre 2013, soit une diminution de 87 M\$. Cette diminution résulte principalement du calendrier des ajustements à la valeur de marché sans effet de trésorerie apportés aux contrats à terme liés aux engagements en capitaux propres totalisant 104 M\$ (se reporter aux notes 6 et 17 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour les périodes de 13 semaines et de 39 semaines closes le 1^{er} novembre 2014) et des coûts liés au crédit-relais de 12 M\$ comptabilisés au cours de la période de 13 semaines close le 2 novembre 2013. À la conclusion de l'acquisition de Saks et à la fin de la période d'engagement le 4 novembre 2013, les contrats à terme liés aux engagements en capitaux propres sont arrivés à échéance. La diminution a été partiellement contrebalancée par une hausse de 24 M\$ de la charge d'intérêts sur les montants empruntés aux termes de l'emprunt à terme B de premier rang de la Compagnie afin de financer en partie l'acquisition de Saks.

Économie d'impôt sur le résultat

Pour la période de 13 semaines close le 1^{er} novembre 2014, l'économie d'impôt sur le résultat s'est chiffrée à 21 M\$, comparativement à une économie de 2 M\$ pour la période de 13 semaines close le 2 novembre 2013. Le taux d'imposition effectif s'est établi à 61,8 % pour la période de 13 semaines close le 1^{er} novembre 2014, ce qui représente une hausse par rapport à 1,6 % pour la période de 13 semaines close le 2 novembre 2013, laquelle tient essentiellement à l'incidence des écarts entre les taux d'imposition internationaux à l'exercice courant et des écarts permanents non déductibles principalement liés aux charges financières découlant de l'acquisition à l'exercice précédent.

Perte nette liée aux activités poursuivies

La perte nette liée aux activités poursuivies s'est élevée à 13 M\$ pour la période de 13 semaines close le 1^{er} novembre 2014, comparativement à 126 M\$ pour la période de 13 semaines close le 2 novembre 2013, soit une diminution de la perte de 113 M\$. Cette amélioration résulte principalement de la réduction des charges non récurrentes liées à l'acquisition de Saks à l'exercice 2014.

Bénéfice net normalisé lié aux activités poursuivies

Pour la période de 13 semaines close le 1^{er} novembre 2014, le bénéfice net normalisé lié aux activités poursuivies s'est élevé à 3 M\$, comparativement à 8 M\$ pour la période de 13 semaines close le 2 novembre 2013, soit une baisse de 5 M\$, principalement attribuable à la hausse des charges financières et de la dotation aux amortissements découlant de l'acquisition de Saks.

Période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2014 par rapport à la période de 39 semaines close le 2 novembre 2013

Ventes au détail

Les ventes au détail se sont établies à 5 537 M\$ pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2014, soit une hausse de 2 721 M\$, ou 96,6 %, par rapport à 2 816 M\$ pour la période de 39 semaines close le 2 novembre 2013.

Les ventes consolidées des magasins comparables, qui comprennent Saks, ont augmenté de 6,9 % pour la période comparable de 39 semaines, ou de 2,5 % en monnaie locale. En monnaie locale, les ventes des magasins comparables ont augmenté de 1,0 % pour le groupe des grands magasins, de 1,9 % pour Saks Fifth Avenue et de 16,6 % pour OFF 5TH.

Les ventes liées au commerce électronique ont totalisé 597 M\$ pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2014. L'inclusion de Saks a contribué pour un montant de 444 M\$, tandis que les ventes du groupe des grands magasins ont connu une hausse d'un exercice à l'autre de 86 %, pour s'établir à 153 M\$.

Pour ce qui est de la performance des catégories d'articles, la croissance des ventes du groupe des grands magasins a été stimulée par les catégories de vêtements pour hommes, de chaussures pour dames et de cosmétiques, ainsi que par les magasins Topshop/Topman. La croissance des ventes de Saks Fifth Avenue a été stimulée par les catégories des vêtements pour hommes et des accessoires. La croissance des ventes d'OFF 5TH continue d'être solide dans la majorité des catégories.

Bénéfice brut

Pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2014, le bénéfice brut s'est établi à 2 203 M\$, comparativement à 1 120 M\$ pour la période de 39 semaines close le 2 novembre 2013, une hausse de 1 083 M\$ principalement attribuable à l'inclusion de Saks à la période considérée. Exprimée en pourcentage des ventes au détail, la marge brute s'est établie à 39,8 %, tant pour la période considérée que pour la période correspondante de l'exercice précédent. Le bénéfice brut exprimé en pourcentage des ventes au détail, excluant l'amortissement des ajustements comptables relatifs au prix d'achat des stocks de 40 M\$, s'est chiffré à 40,5 % des ventes au détail, ce qui représente une hausse de 70 points de base comparativement à la période de 39 semaines close le 2 novembre 2013.

Frais de vente, généraux et administratifs

Pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2014, les frais de vente, généraux et administratifs se sont chiffrés à 2 023 M\$, ou 36,5 % des ventes au détail, comparativement à 1 030 M\$, ou 36,6 % des ventes au détail, pour la période de 39 semaines close le 2 novembre 2013. L'augmentation des frais de vente, généraux et administratifs tient essentiellement à l'inclusion de Saks.

Les frais de vente, généraux et administratifs normalisés se sont chiffrés à 1 949 M\$ pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2014, comparativement à 968 M\$ pour la période de 39 semaines close le 2 novembre 2013, ce qui représente une hausse de 981 M\$. Pour les périodes de 39 semaines closes les 1^{er} novembre 2014 et 2 novembre 2013, les frais de vente, généraux et administratifs normalisés ont été calculés en fonction des frais de vente, généraux et administratifs excluant les coûts liés à l'acquisition et à l'intégration de Saks, la charge de retraite sans effet de trésorerie, les frais de restructuration et autres et la rémunération fondée sur des actions.

En excluant les éléments de normalisation totalisant 74 M\$ (62 M\$ à l'exercice précédent), les frais de vente, généraux et administratifs normalisés exprimés en pourcentage des ventes au détail se sont établis à 35,2 %, comparativement à 34,4 % à l'exercice précédent, soit une hausse de 80 points de base. Cette hausse a été principalement stimulée par les investissements stratégiques dans les activités de commerce électronique de HBC, par la hausse des frais d'occupation liés à la transaction de cession-bail relative à Queen Street et par la rémunération au rendement, partiellement contrebalancés par l'inclusion de Saks, dont le taux des frais de vente, généraux et administratifs est inférieur à celui du groupe des grands magasins, ainsi que par les synergies opérationnelles. En excluant ces éléments, les frais de vente, généraux et administratifs normalisés en pourcentage des ventes au détail se sont établis à 34,4 %, demeurant essentiellement stables par rapport à l'exercice précédent. À l'heure actuelle, nous estimons que nous demeurons en voie d'atteindre notre objectif d'économies découlant de synergies de 50 M\$ pour l'exercice 2014.

BAIIA et BAIIA normalisé

Le BAIIA a été de 519 M\$, ou 9,4 % des ventes au détail, pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2014, comparativement à 118 M\$, ou 4,2 % des ventes au détail, pour la période de 39 semaines close le 2 novembre 2013, soit une hausse de 401 M\$. Le BAIIA de la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2014 tient compte de l'incidence nette nulle de l'adoption d'IFRIC 21 (se reporter à la section Nouvelles méthodes comptables – Droits ou taxes), comparativement à une incidence négative représentant 1 M\$ à la période correspondante de l'exercice 2013.

Le BAIIA normalisé a été de 294 M\$, ou 5,3 % des ventes au détail, pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2014, comparativement à 152 M\$, ou 5,4 % des ventes au détail, pour la période de 39 semaines close le 2 novembre 2013, soit une hausse d'un exercice à l'autre de 142 M\$.

Charges financières

Pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2014, les charges financières se sont élevées à 151 M\$, comparativement à 223 M\$ pour la période de 39 semaines close le 2 novembre 2013, soit une diminution de 72 M\$. Cette diminution résulte principalement du calendrier des ajustements à la valeur de marché sans effet de trésorerie apportés aux contrats à terme liés aux engagements en capitaux propres totalisant 153 M\$ (se reporter aux notes 6 et 17 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour les périodes de 13 semaines et de 39 semaines closes le 1^{er} novembre 2014) et des coûts liés au crédit-relais de 12 M\$ comptabilisés au cours de la période de 39 semaines close le 2 novembre 2013 par suite de l'acquisition de Saks. La diminution a été partiellement contrebalancée par une hausse de 75 M\$ de la charge d'intérêts sur les emprunts à long terme liés à l'acquisition de Saks. De plus, des charges sans effet de trésorerie accrues de 12 M\$ ont été engagées en raison de la radiation de frais de financement différés, et des pénalités de 12 M\$ ont été encourues en raison du remboursement anticipé d'emprunts au moyen du produit de la vente de Queen Street.

Économie d'impôt sur le résultat

Pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2014, l'économie d'impôt sur le résultat s'est chiffrée à 37 M\$, comparativement à 10 M\$ pour la période de 39 semaines close le 2 novembre 2013. Le taux d'imposition effectif de (41,1) % pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2014 a diminué par rapport à 4,5 % pour la période de 39 semaines close le 2 novembre 2013, ce qui tient essentiellement à l'incidence des écarts entre les taux d'imposition internationaux à l'exercice courant et du traitement fiscal favorable attribuable à la vente de Queen Street, partiellement contrebalancés par les écarts permanents non déductibles à l'exercice précédent, principalement liés aux charges financières découlant de l'acquisition.

Bénéfice net lié aux activités poursuivies

Pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2014, le bénéfice net lié aux activités poursuivies s'est élevé à 127 M\$, comparativement à une perte nette liée aux activités poursuivies de 214 M\$ pour la période de 39 semaines close le 2 novembre 2013, soit une hausse de 341 M\$. La hausse d'un exercice à l'autre résulte principalement du profit comptabilisé à la vente de Queen Street, partiellement contrebalancé par l'augmentation des charges financières et de la dotation aux amortissements découlant de l'acquisition de Saks.

Perte nette normalisée liée aux activités poursuivies

Pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2014, la perte nette normalisée liée aux activités poursuivies s'est établie à 52 M\$, comparativement à une perte de 2 M\$ pour la période de 39 semaines close le 2 novembre 2013. La perte additionnelle de 50 M\$ résulte principalement de l'augmentation des charges financières et de la dotation aux amortissements découlant de l'acquisition de Saks.

Sommaire des résultats trimestriels consolidés

Le tableau suivant présente un sommaire de l'information financière trimestrielle de la Compagnie pour les huit derniers trimestres.

(en millions de dollars canadiens, sauf les montants par action)	Trimestres clos							
	le 1 ^{er} nov. 2014	le 2 août 2014	le 3 mai 2014	(données retraitées ¹)				le 2 févr. 2013 ²
				le 1 ^{er} févr. 2014	le 2 nov. 2013	le 3 août 2013	le 4 mai 2013	
Ventes au détail.....	\$ 1 913	\$ 1 769	\$ 1 855	\$ 2 408	\$ 984	\$ 948	\$ 884	\$ 1 387
BAIIA normalisé	116	81	97	253	63	60	29	177
(Perte nette) bénéfice net								
Activités poursuivies	(13)	(36)	176	37	(126)	(66)	(22)	90
Activités abandonnées.....	—	—	—	(8)	1	(15)	(60)	(4)
	(13)	(36)	176	29	(125)	(81)	(82)	86
(Perte nette) bénéfice net par action ordinaire – de base³								
Activités poursuivies	(0,07)	(0,20)	0,97	0,21	(1,05)	(0,55)	(0,19)	0,78
Activités abandonnées	—	—	—	(0,05)	—	(0,13)	(0,49)	(0,03)
(Perte nette) bénéfice net par action ordinaire – dilué³								
Activités poursuivies	(0,07)	(0,23)	0,97	0,11	(1,05)	(0,55)	(0,19)	0,78
Activités abandonnées	—	—	—	(0,05)	—	(0,13)	(0,49)	(0,03)
Pourcentage de variation des ventes des magasins comparables⁴								
Activités poursuivies	7,1 %	5,0 %	8,6 %	6,6 %	5,7 %	3,5 %	4,0 %	2,1 %
Activités poursuivies (excluant l'incidence du change)	2,7 %	1,9 %	2,8 %	2,1 %	3,8 %	3,0 %	3,2 %	2,7 %
Groupe des grands magasins ⁵	1,7 %	1,1 %	2,5 %	2,8 %	4,5 %	3,2 %	3,9 %	2,9 %
Saks Fifth Avenue ⁶	1,0 %	2,2 %	2,6 %	2,1 %	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
OFF 5TH ⁶	19,2 %	14,9 %	15,1 %	7,9 %	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.

Notes :

1. Certains chiffres présentés précédemment ont été retraités en raison de l'application d'IFRIC 21. Pour obtenir plus de détails, veuillez vous reporter à la rubrique « Nouvelles méthodes comptables – Droits ou taxes ».
2. Les données de l'exercice 2012 n'ont pas été retraitées pour tenir compte de l'application d'IFRIC 21, étant donné que l'incidence sur ces périodes n'est pas considérée comme significative.
3. (La perte nette) le bénéfice net par action ordinaire pour chaque trimestre est calculé selon le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours du trimestre, tandis que pour l'ensemble de l'exercice, il est calculé selon le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de l'exercice. Par conséquent, la somme du résultat par action des quatre trimestres pourrait ne pas correspondre au résultat par action pour l'ensemble de l'exercice.
4. La Compagnie calcule les ventes des magasins comparables et les compare d'un exercice à l'autre par rapport aux ventes des magasins en exploitation depuis au moins 13 mois, en incluant les ventes liées au commerce électronique et les ventes des magasins de liquidation.
5. Dans le cadre de la réorganisation des enseignes par la direction, pour la présentation du pourcentage des ventes des magasins comparables, le groupe des grands magasins a remplacé La Baie d'Hudson et Lord & Taylor, qui étaient présentés séparément, et il comprend également Home Outfitters (Déco Découverte) à compter du présent trimestre (se reporter à « Informations générales »).
6. Les ventes des magasins comparables du groupe des grands magasins sont calculées en monnaie locale.
Les ventes des magasins comparables de Saks Fifth Avenue et d'OFF 5TH sont calculées en dollars américains.

Perspectives

L'exercice 2014 est le premier exercice complet de HBC comprenant les résultats de Saks. Les résultats financiers de l'exercice 2013 ne comprenaient les résultats de Saks que pour le quatrième trimestre. Nos perspectives pour l'exercice 2014 tiennent compte de l'avis de la direction quant au contexte opérationnel actuel et prévu et aux investissements prévus dans les initiatives d'amélioration des ventes et des marges décrites à la rubrique « Notre entreprise » du présent rapport de gestion, ainsi que de la réalisation d'économies d'approximativement 50 M\$ liées à des synergies découlant de l'intégration de Saks par rapport à l'objectif de synergies annualisées de 100 M\$, également décrites à la rubrique « Notre entreprise » du présent rapport de gestion. Nos perspectives pour l'exercice 2014 tiennent également compte, comme il est mentionné précédemment, de l'incidence annualisée de la vente de Queen Street : i) une réduction d'approximativement 42 M\$ des charges financières, ii) une hausse d'environ 30 M\$ des loyers (frais de vente, généraux et administratifs) et iii) des charges financières non récurrentes de 30 M\$ liées essentiellement au remboursement anticipé d'une dette.

Les perspectives qui suivent demeurent inchangées par rapport au deuxième trimestre de 2014 et elles sont énoncées sous réserve des mises en garde de la section « Déclarations prospectives » au début du présent rapport de gestion :

- Des ventes globales de l'ordre de 7,8 G\$ à 8,1 G\$, ce qui présume une croissance à un chiffre se situant dans la fourchette inférieure à la moyenne des ventes consolidées des magasins comparables pour l'exercice complet, calculée en monnaie constante, grâce notamment à une forte croissance des ventes en ligne.
- Un BAIIA normalisé de l'ordre de 580 M\$ à 620 M\$.
- Des dépenses d'investissement de l'ordre de 380 M\$ à 420 M\$, déduction faite des incitatifs à l'intention du propriétaire.

Ces objectifs présument un taux de change moyen de 1:1,09 entre le dollar américain et le dollar canadien pour l'exercice 2014. D'importantes fluctuations de ce taux de change hypothétique auraient une incidence sur les perspectives. Pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2014, le taux de change moyen réel est de 1:10 entre le dollar américain et le dollar canadien.

Situation de trésorerie et sources de financement

Flux de trésorerie

Le total de la trésorerie, y compris les liquidités soumises à restrictions, est géré afin qu'il demeure à des niveaux minimaux en prélevant ou en remboursant des montants sur nos facilités de crédit. Notre situation de trésorerie et nos sources de financement subissent essentiellement l'incidence des éléments suivants : i) la trésorerie et les équivalents de trésorerie courants, ii) les activités d'exploitation, iii) les activités d'investissement et iv) les activités de financement. Le tableau suivant résume les flux de trésorerie par activité :

(en millions de dollars canadiens)	Période de 39 semaines close	
	le 1 ^{er} novembre 2014	le 2 novembre 2013
	\$	\$
Activités poursuivies		
Activités d'exploitation	(120)	(135)
Activités d'investissement	519	(149)
Activités de financement	(377)	354
Augmentation de la trésorerie liée aux activités poursuivies	22	70
Profit de change sur la trésorerie	1	1
Diminution de la trésorerie liée aux activités abandonnées	–	(93)
Trésorerie au début de la période	21	48
Trésorerie à la fin de la période	44	26

Flux de trésorerie nets liés aux activités d'exploitation

Les sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation se sont établies à 120 M\$ pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2014, comparativement à 135 M\$ pour la période de 39 semaines close le 2 novembre 2013, soit une baisse de 15 M\$. Cette diminution est principalement attribuable à l'amélioration des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, contrebalancée par l'augmentation de l'investissement dans le fonds de roulement découlant des investissements saisonniers dans les stocks.

Flux de trésorerie nets liés aux activités d'investissement

Les entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement se sont établies à 519 M\$ pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2014, comparativement à des sorties nettes de 149 M\$ pour la période de 39 semaines close le 2 novembre 2013, soit une hausse de 668 M\$. La hausse est principalement attribuable au produit reçu à la vente de Queen Street, à la vente d'autres actifs, à la résiliation de baux et aux incitatifs à l'intention du propriétaire, partiellement contrebalancés par la hausse des dépenses d'investissement.

Flux de trésorerie nets liés aux activités de financement

Les sorties nettes de trésorerie liées aux activités de financement se sont établies à 377 M\$ pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2014, comparativement à 354 M\$ pour la période de 39 semaines close le 2 novembre 2013, soit une augmentation des sorties nettes de 731 M\$ par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. La variation d'un exercice à l'autre est principalement attribuable à l'utilisation du produit de la vente de Queen Street pour rembourser la totalité de l'emprunt à terme de second rang et une tranche de 150 M\$ US de l'emprunt à terme B de premier rang.

Soldes de trésorerie et liquidité

Nos principaux besoins en trésorerie concernent le financement : i) des activités d'exploitation; ii) des dépenses d'investissement relatives à nos programmes de rénovation et nos initiatives stratégiques; iii) de nos achats de stocks saisonniers ainsi que de nos autres besoins en fonds de roulement; et iv) du service de la dette. Les besoins en fonds de roulement sont à leur niveau le plus élevé au cours de la deuxième moitié de l'exercice, car les stocks s'accumulent pendant l'automne et atteignent un sommet juste avant la saison des ventes liées aux Fêtes.

Nos principales sources de financement sont les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, les incitatifs à l'intention du propriétaire, notre facilité de crédit renouvelable de HBC, notre facilité de crédit renouvelable américaine et notre financement en biens immobiliers adossés à des créances hypothécaires. Les autres sources de financement possibles comprennent les nouveaux emprunts hypothécaires, la conclusion de la vente ou de contrats de cession-bail de biens immobiliers ou la vente de biens immobiliers, la vente d'autres actifs d'entreprise ou l'émission d'actions. La disponibilité des sources de financement dépend de la conjoncture économique, des marchés financiers et de notre situation financière.

La Compagnie pourrait envisager d'effectuer des acquisitions d'entreprises de vente au détail ou d'autres actifs ou entreprises complémentaires, ou d'investir dans de telles entités. Les transactions, le cas échéant, devraient être financées par une combinaison des sources suivantes : les fonds en caisse, les emprunts prélevés sur les facilités de crédit existantes ou de nouvelles facilités de crédit et l'émission de dettes à long terme ou d'autres titres, dont des actions ordinaires.

Capacité de financement

Nous prévoyons que nous serons en mesure de répondre à nos besoins en fonds de roulement, de couvrir nos dépenses d'investissement prévues et de respecter les exigences liées au service de la dette en utilisant le produit des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, les dettes fournisseurs à court terme, les emprunts saisonniers prélevés sur nos facilités de crédit renouvelables ainsi que d'autres sources de financement. Nous nous attendons à générer des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation suffisants pour soutenir le niveau actuel de nos activités.

La direction est d'avis qu'il n'y a pas de risque important de défaut ou de retard en ce qui a trait aux paiements en vertu des contrats de location, aux paiements d'intérêts ou de capital de la dette, ni de risque important de manquement aux clauses restrictives.

La dette, les contrats de location et les autres ententes ne présentent aucune disposition qui pourrait entraîner une exigence de financement additionnelle pour la Compagnie. La capacité des filiales de transférer des fonds à la Compagnie n'est assujettie à aucune restriction de nature juridique ou pratique qui pourrait nuire à sa capacité de respecter ses obligations lorsqu'elles arriveront à échéance.

Le 25 février 2014, la Compagnie a conclu la vente de son magasin phare du centre-ville de Toronto ainsi que du complexe de bureaux adjacent de la Tour Simpson. Une partie du produit de la vente a servi à rembourser la totalité de l'emprunt à terme de second rang de 300 M\$ US de la Compagnie et à rembourser de façon permanente une tranche de 150 M\$ US de l'emprunt à terme B de premier rang de 2 000 M\$ US. La tranche restante du produit net a servi à réduire le solde impayé de la facilité de crédit renouvelable de la Compagnie au Canada.

Le 3 décembre 2014, la Compagnie a obtenu l'emprunt hypothécaire de Saks. Déduction faite des frais et charges connexes, la totalité du produit a été utilisée pour rembourser de façon permanente une tranche de 1,2 G\$ US de l'emprunt à terme B de premier rang de la Compagnie.

Pour plus d'information sur les facilités de crédit et les emprunts de la Compagnie, veuillez vous reporter au rapport de gestion pour les périodes de 13 semaines et de 52 semaines closes le 1^{er} février 2014.

Obligations contractuelles

La Compagnie a un certain nombre d'obligations, notamment en ce qui concerne des contrats de location, des garanties des contrats de location, des emprunts, l'approvisionnement et les régimes de retraite. Pour la période allant jusqu'au 8 décembre 2014, à part le remboursement de l'emprunt à terme de second rang et d'une partie de l'emprunt à terme B de premier rang à la suite de la transaction de Queen Street, le remboursement additionnel d'une tranche de 1,2 G\$ de l'emprunt à terme B de premier rang à la suite de l'emprunt hypothécaire de Saks et la réduction du solde impayé de la facilité de crédit renouvelable de la Compagnie au Canada (comme il a été mentionné précédemment), ainsi que la réduction de certaines obligations locatives découlant d'ententes conclues avec des propriétaires, il n'y a eu aucun changement significatif aux obligations contractuelles de la Compagnie par rapport aux obligations relevées à la fin de l'exercice. Pour consulter la description complète des obligations contractuelles de la Compagnie, veuillez vous reporter au rapport de gestion pour les périodes de 13 semaines et de 52 semaines closes le 1^{er} février 2014.

Garanties et arrangements hors bilan

La Compagnie a des garanties et des engagements généraux d'indemnisation pour les contreparties. Historiquement, la Compagnie n'a pas fait de paiements importants à l'égard de ces garanties et de ces engagements d'indemnisation, et la direction est d'avis que le risque de perte importante est faible.

Des lettres de garantie et des lettres de crédit documentaire sont utilisées à l'égard de certaines obligations principalement liées aux bons de commande. Au 1^{er} novembre 2014, le total du passif éventuel brut relatif aux lettres de crédit de la Compagnie était d'environ 26 M\$.

La Compagnie n'a créé ni n'est partie à aucune entité ad hoc ou entité hors bilan à des fins de mobilisation de capitaux, d'endettement ou d'exploitation des activités. La Compagnie n'a aucun lien ni aucune entente avec des entités qui ne sont pas consolidées dans ses états financiers et qui sont raisonnablement susceptibles d'avoir une incidence significative sur la liquidité ou sur la disponibilité des ressources en capital.

Instruments financiers et autres instruments

La Compagnie utilise certains dérivés comme couvertures des flux de trésorerie pour gérer son exposition au risque de change et au risque de taux d'intérêt. La partie efficace des variations de la juste valeur des dérivés désignés comme couvertures, déduction faite de l'impôt, est comptabilisée dans les autres éléments du résultat global.

La Compagnie conclut des contrats de change à terme pour fixer le coût en dollars canadiens de certains achats de marchandises libellés en dollars américains auprès de fournisseurs étrangers. Ces contrats de change à terme ont été désignés comme couvertures des flux de trésorerie et présentés à la juste valeur dans les actifs financiers ou les passifs financiers, selon leur juste valeur. Une fois que les stocks sont comptabilisés, la Compagnie a choisi de reclasser le montant connexe au titre du cumul des autres éléments du résultat global dans les stocks de marchandises. Les variations subséquentes de la juste valeur des contrats de change à terme sont comptabilisées en résultat net.

Les instruments financiers dérivés qui ne sont pas désignés comme des éléments d'une relation de couverture efficace et les dérivés incorporés sont classés à la juste valeur par le biais du résultat net et sont évalués à la juste valeur, et toute variation de leur juste valeur est comptabilisée en résultat net dans la période au cours de laquelle la variation survient. Les dépôts à court terme sont classés comme détenus jusqu'à leur échéance et sont évalués au coût amorti au moyen de la méthode du taux d'intérêt effectif. Tous les autres actifs financiers sont classés comme des prêts et créances et sont évalués au coût amorti au moyen de la méthode du taux d'intérêt effectif.

Tous les autres passifs financiers sont classés comme autres passifs et sont évalués au coût amorti au moyen de la méthode du taux d'intérêt effectif. Les produits et les charges d'intérêts sont inclus dans les charges financières.

La Compagnie détermine la juste valeur de ses prêts et de ses emprunts à long terme au moyen d'un modèle d'établissement des flux de trésorerie actualisés, compte tenu des écarts de taux d'intérêt fixes compris dans la dette connexe comparativement aux écarts de taux d'intérêt fixes sur des dettes semblables ayant cours sur le marché aux dates de clôture. La juste valeur des options sur devises, des swaps de taux d'intérêt et des contrats de change à terme reflète les montants estimés que la Compagnie recevrait ou paierait si elle devait régler les contrats à la date de présentation de l'information financière.

Par suite de l'acquisition de Saks, la Compagnie a comptabilisé des bons de souscription qui sont classés à la juste valeur par le biais du résultat net et évalués à la juste valeur. Toute variation de leur juste valeur est comptabilisée en résultat net dans la période au cours de laquelle la variation survient. La juste valeur est évaluée selon le modèle d'évaluation des options de Black et Scholes. Pour une description complète des instruments financiers dérivés de la Compagnie et des risques connexes, se reporter à la note 18 des états financiers consolidés audités de la Compagnie pour l'exercice 2013, ainsi qu'au rapport de gestion de la Compagnie pour les périodes de 13 semaines et de 52 semaines closes le 1^{er} février 2014.

Au cours du troisième trimestre, relativement à l'emprunt hypothécaire de Saks, la Compagnie a conclu un contrat à terme de swap de fixation du taux d'intérêt qui a permis à la Compagnie de fixer le taux d'intérêt à payer sur une partie de l'emprunt hypothécaire, pour la durée du prêt de 20 ans. Le contrat à terme de swap de fixation du taux d'intérêt a été désigné comme une couverture des flux de trésorerie dans le cadre d'une relation de couverture efficace et est présenté à la juste valeur dans les actifs financiers ou les passifs financiers, selon sa juste valeur. Les variations subséquentes de la juste valeur de l'instrument sont comptabilisées dans les autres éléments du résultat global jusqu'à la date d'entrée en vigueur de l'emprunt hypothécaire à terme de 20 ans. Après la fin du troisième trimestre, la Compagnie a conclu un deuxième contrat à terme de swap de fixation du taux d'intérêt pour la tranche restante de l'emprunt hypothécaire de Saks, et elle l'a désigné comme une couverture des flux de trésorerie dans le cadre d'une relation de couverture efficace. Le traitement comptable sera le même que celui du premier contrat à terme de swap de fixation du taux d'intérêt conclu au troisième trimestre, comme il est décrit précédemment.

Questions fiscales

Dans le cours normal des activités, la Compagnie fait régulièrement l'objet de vérifications menées par l'administration fiscale. Bien que la Compagnie soit d'avis que les déclarations fiscales qu'elle produit sont appropriées et justifiables, certains éléments sont parfois examinés et contestés par l'administration fiscale.

La Compagnie examine régulièrement la possibilité de dénouements défavorables en matière de questions fiscales. La Compagnie est d'avis qu'aucune question fiscale n'aura d'incidence défavorable importante sur ses liquidités, sur sa situation financière consolidée ni sur ses résultats d'exploitation consolidés, car elle croit qu'elle a

établi des provisions adéquates à l'égard de ces questions fiscales. Si le passif d'impôt définitif différait sensiblement des provisions établies, cela pourrait avoir des répercussions positives ou négatives sur le taux d'imposition effectif de la Compagnie et sur son bénéfice (sa perte) dans la période au cours de laquelle les questions seront en fin de compte résolues.

Transactions entre parties liées

Des transactions entre HBC et ses filiales, qui sont des parties liées, ont été éliminées à la consolidation et ne sont pas présentées dans le présent document. Les détails des transactions avec d'autres parties liées sont présentés ci-dessous.

Le 6 mai 2011, une filiale de L&T Acquisition a conclu un contrat de location de deux ans avec SP 35 L.P. (le « propriétaire ») visant une superficie d'environ 31 000 pieds carrés à Shrewsbury, au New Jersey. Le contrat de location a été modifié le 17 janvier 2013 afin d'y ajouter trois options de renouvellement. Les deux premières options de renouvellement sont d'une durée de deux et de trois ans, respectivement, au coût annuel de 400 000 \$ US. La troisième option de renouvellement est d'une durée de cinq ans au coût annuel de 500 000 \$ US. La première option de renouvellement a été exercée. Les montants imputés à la Compagnie en vertu de l'entente de location pour les périodes de 13 semaines et de 39 semaines closes le 1^{er} novembre 2014 se sont élevés à 100 000 \$ US et à 300 000 \$ US, respectivement (100 000 \$ US et 300 000 \$ US, respectivement, en 2013). Le propriétaire est une société affiliée de National Realty & Development Corp. (« NRDC »). Richard Baker et Robert Baker, les dirigeants de NRDC, sont administrateurs de la Compagnie.

Au cours des périodes de 13 semaines et de 39 semaines closes le 1^{er} novembre 2014, la Compagnie a comptabilisé une somme à recevoir de HBTC de 300 000 \$ (300 000 \$ en 2013) relativement au remboursement des charges engagées pour des services fournis par HBC pour son compte.

Le 25 février 2014, la Compagnie a conclu la vente de son magasin phare du centre-ville de Toronto ainsi que du complexe de bureaux adjacent de la Tour Simpson à une société liée à La Corporation Cadillac Fairview Limitée, une société affiliée de HSILP, pour un prix d'achat de 650 M\$. La Compagnie a loué l'immeuble de commerces de détail en entier et une partie du complexe de bureaux pour une durée initiale de 25 ans, assortie d'options de renouvellement pouvant aller jusqu'à environ 25 années additionnelles. La transaction est considérée comme une transaction entre parties liées, car une société affiliée de La Corporation Cadillac Fairview Limitée est une partie liée de la Compagnie sur le fondement qu'elle est une société affiliée du Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario qui détient indirectement le pouvoir d'exercer un contrôle et une emprise sur plus de 10 % des actions avec droit de vote en circulation en plus d'avoir un droit de propriété effective sur celles-ci. Dans le cadre de cette transaction, Saks a aussi convenu de louer des locaux dans les Sherway Gardens de Toronto, auprès de La Corporation Cadillac Fairview Limitée, ce qui est aussi considéré comme une transaction entre parties liées. La Compagnie a auparavant conclu des contrats de location avec La Corporation Cadillac Fairview Limitée ou ses sociétés affiliées, pour des magasins situés dans les centres suivants : Fairview Park à Kitchener, en Ontario; Richmond Centre à Richmond, en Colombie-Britannique; Chinook Centre et Market Mall à Calgary, en Alberta; Polo Park Shopping Centre à Winnipeg, au Manitoba; Masonville Place à London, en Ontario; Markville Shopping Centre à Markham, en Ontario; Limeridge Mall à Hamilton, en Ontario; Fairview Pointe-Claire à Pointe-Claire, au Québec; Fairview Mall à Toronto, en Ontario; Carrefour Laval à Laval, au Québec; Les Promenades Saint-Bruno à Saint-Bruno, au Québec; et Les Galeries d'Anjou à Montréal, au Québec. Les contrats de location comportent des déclarations et des garanties, des clauses restrictives comportant obligation de faire et de ne pas faire et des cas de défaut qui, dans chaque cas, sont habituels aux contrats de location de cette nature. La Compagnie respecte toutes les clauses restrictives de contrats de location.

Tous les montants mentionnés dans la présente section ont été comptabilisés à la valeur d'échange de la transaction.

Méthodes comptables critiques

Le rapport de gestion de la Compagnie se fonde sur les états financiers consolidés de la Compagnie qui ont été préparés conformément aux IFRS. Les principales méthodes comptables de la Compagnie sont décrites à la note 2 des états financiers consolidés audités de l'exercice 2013 ainsi que dans le rapport de gestion de la Compagnie pour les périodes de 13 semaines et de 52 semaines closes le 1^{er} février 2014, sauf pour ce qui est mentionné ci-après.

Au cours du premier trimestre de 2014, la Compagnie a adopté IFRIC 21, qui s'applique de façon rétrospective aux périodes ouvertes à compter du 1^{er} janvier 2014. Étant donné qu'il n'existe pas encore de directives interprétatives claires en ce qui a trait à l'application d'IFRIC 21, l'adoption de cette norme exige que la direction pose des jugements importants. Par conséquent, les jugements posés par la direction afin de déterminer l'incidence de cette adoption, qui est incluse dans les résultats présentés par la Compagnie, peuvent varier de façon significative, d'un trimestre à l'autre, par rapport aux directives interprétatives définitives qui seront éventuellement publiées.

La préparation des présents états financiers exige que la direction exerce son jugement et qu'elle fasse des estimations et formule des hypothèses sur les valeurs comptables d'actifs et de passifs et sur la présentation des produits et des charges qui ne sont pas facilement disponibles d'autres sources. Ces estimations et hypothèses sous-jacentes se fondent sur l'expérience passée et d'autres facteurs considérés comme pertinents. Les résultats réels pourraient différer considérablement de ces estimations. Les estimations et hypothèses sous-jacentes sont régulièrement révisées.

Les révisions des estimations comptables sont comptabilisées dans la période au cours de laquelle l'estimation est révisée si la révision n'a d'incidence que sur cette période, ou dans la période de la révision et dans les périodes ultérieures si la révision a une incidence sur la période considérée et sur les périodes ultérieures.

Les paragraphes qui suivent présentent certains des jugements et certaines des estimations critiques qui ont été posés par la direction lors de l'application des méthodes comptables de la Compagnie et qui ont l'incidence la plus importante sur les montants comptabilisés dans les états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités. D'autres jugements et estimations critiques sont décrits à la note 2 des états financiers consolidés audités de l'exercice 2013.

- Stocks
- Programmes de fidélisation
- Perte de valeur des immobilisations corporelles et des immobilisations incorporelles
- Impôt sur le résultat
- Rémunération fondée sur des actions
- Avantages postérieurs à l'emploi
- Évaluation d'instruments financiers

Changements de méthodes comptables, y compris l'adoption initiale

Normes comptables mises en œuvre en 2014

Instruments financiers – En décembre 2011, l'IASB a modifié IAS 32, *Instruments financiers : Présentation* (« IAS 32 »), pour clarifier les exigences permettant de compenser un actif et un passif financiers dans les états financiers. La Compagnie a appliqué IAS 32 à l'ouverture de l'exercice 2014 et l'application n'a pas eu d'incidence sur ses résultats d'exploitation, sa situation financière ou les informations à fournir.

En juin 2013, l'IASB a modifié IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation* (« IAS 39 »), dans le but de fournir des lignes directrices sur la novation des dérivés hors cote et la désignation continue pour la comptabilité de couverture. Les modifications à IAS 39 seront appliquées de manière rétrospective pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2014. La Compagnie a appliqué IAS 39 à l'ouverture de l'exercice 2014 et l'application n'a pas eu d'incidence sur ses résultats d'exploitation, sa situation financière ou les informations à fournir.

Dépréciation d'actifs – En mai 2013, l'IASB a modifié IAS 36, *Dépréciation d'actifs* (« IAS 36 »), dans le but de fournir des lignes directrices relatives aux informations à fournir sur la valeur recouvrable des actifs non financiers. La Compagnie a appliqué IAS 36 à l'ouverture de l'exercice 2014 et l'application n'a pas eu d'incidence sur ses résultats d'exploitation, sa situation financière ou les informations à fournir.

Droits ou taxes – En mai 2013, l'IASB a publié IFRIC 21, qui fournit des lignes directrices sur la comptabilisation des droits ou des taxes imposés par des autorités publiques. L'interprétation précise que le fait générateur d'obligation qui entraîne un passif relatif au paiement d'un droit ou d'une taxe est l'activité décrite dans les dispositions légales ou réglementaires pertinentes qui rend le droit ou la taxe exigible. La Compagnie a adopté la norme de façon rétrospective au premier trimestre de l'exercice 2014. Les répercussions des modifications apportées à IFRIC 21 sont résumées à la note 2 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités des périodes de 13 semaines et de 39 semaines closes le 1^{er} novembre 2014.

Changements futurs prévus

Instruments financiers – En novembre 2009, l'IASB a publié IFRS 9, *Instruments financiers : Classement et évaluation* (« IFRS 9 »), qui contenait des exigences à l'égard des actifs financiers. L'IASB a ajouté des exigences concernant les passifs financiers en octobre 2010. IFRS 9 remplacera en totalité IAS 39. IFRS 9 applique une approche unique pour déterminer si un actif ou un passif financier doit être évalué au coût amorti ou à la juste valeur, remplaçant ainsi les multiples règles d'IAS 39. Pour les actifs financiers, l'approche d'IFRS 9 s'appuie sur la manière dont une entité gère ses instruments financiers dans le cadre de son modèle d'entreprise et les caractéristiques des flux de trésorerie contractuels des actifs financiers. La nouvelle norme exige également l'utilisation d'une méthode unique de dépréciation, remplaçant ainsi les multiples méthodes de dépréciation d'IAS 39. Cette norme prend effet pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018. L'adoption anticipée est permise. La Compagnie évalue actuellement l'incidence potentielle de cette norme.

Produits – En mai 2014, l'IASB a publié IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients* (« IFRS 15 »), qui fournit un cadre de référence général aux fins de la comptabilisation, de l'évaluation et de la présentation des produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients, à l'exception des contrats inclus dans le champ d'application des normes qui portent sur les contrats de location, les contrats d'assurance et les instruments financiers. IFRS 15 prend effet pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2017 et doit être appliquée de manière rétrospective. L'adoption anticipée est permise. La Compagnie évalue l'incidence potentielle d'IFRS 15.

Rapport de la direction sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière

Contrôles et procédures de communication de l'information

Les contrôles et procédures de communication de l'information sont conçus pour fournir une assurance raisonnable que l'information importante est recueillie et présentée en temps opportun à la haute direction, notamment au chef de la direction et au chef des finances, pour que les décisions appropriées concernant les informations à fournir au public puissent être prises.

La direction de la Compagnie, sous la supervision du chef de la direction et du chef des finances, a conçu et maintenu un ensemble de contrôles et procédures de communication de l'information afin de fournir l'assurance que l'information devant être présentée dans des rapports déposés conformément au Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs (le « Règlement 52-109 ») est consignée, traitée, résumée et présentée dans les délais prescrits dans les règlements et les formulaires des Autorités canadiennes en valeurs mobilières (« ACVM »).

Contrôle interne à l'égard de l'information financière

Le chef de la direction et le chef des finances ont conçu, ou fait concevoir sous leur supervision, le contrôle interne à l'égard de l'information financière pour fournir une assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été établis, aux fins de la publication de l'information financière, conformément aux IFRS. Tout système de contrôle interne, quelle que soit la qualité de sa conception, comporte des limites intrinsèques. Par conséquent, même les systèmes considérés comme efficaces ne peuvent fournir qu'une assurance raisonnable à l'égard de la présentation de l'information financière et de la préparation des états financiers.

Limitation de l'étendue de la conception

Le chef de la direction et le chef des finances ont limité l'étendue de la conception des contrôles et procédures de communication de l'information et du contrôle interne à l'égard de l'information financière pour en exclure les contrôles, politiques et procédures de Saks, acquise le 4 novembre 2013.

Cette limitation de l'étendue est établie en vertu du chapitre 3.3 (1) (b) du Règlement 52-109, qui permet à un émetteur de limiter la conception des contrôles et procédures de communication de l'information et du contrôle interne à l'égard de l'information financière pour une entreprise que l'émetteur a acquise pas plus de 365 jours avant le dernier jour de la période couverte par le présent rapport de gestion.

Le tableau suivant présente un sommaire de certaines informations financières relatives à Saks :

(en millions de dollars canadiens)	Pour la période de 13 semaines close le 1^{er} novembre 2014	Pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2014
Ventes au détail	884	2 615
Bénéfice net (perte nette)	7	(18)

(en millions de dollars canadiens)	1^{er} novembre 2014
Actifs courants.....	1 353
Actifs non courants.....	3 541
Passifs courants	1 070
Passifs non courants	914

Ces résultats ont été préparés selon les IFRS et pourraient ne pas être comparables aux résultats historiques de Saks qui ont été présentés avant son acquisition par la Compagnie.

Changements au contrôle interne à l'égard de l'information financière

Aucun changement apporté au contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Compagnie au cours de la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2014 n'a eu, ou pourrait vraisemblablement avoir, une incidence importante sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Compagnie.

Renseignements supplémentaires

Des renseignements supplémentaires concernant la Compagnie de la Baie d'Hudson, y compris la plus récente notice annuelle déposée, sont disponibles sur SEDAR, à l'adresse www.sedar.com.

Facteurs de risque

Pour une description détaillée des facteurs de risque concernant la Compagnie, se reporter à la section intitulée « Facteurs de risque » de la notice annuelle pour l'exercice 2013 de la Compagnie déposée sur SEDAR le 2 mai 2014. La Compagnie n'a connaissance d'aucun changement important relatif aux facteurs de risque la concernant par rapport à l'information présentée à cette date.

Dividendes

Le conseil d'administration de la Compagnie a approuvé le versement d'un dividende trimestriel le 17 septembre 2014, qui a été payé le 15 octobre 2014 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 30 septembre 2014. Le dividende a été fixé à 0,05 \$ par action ordinaire et a été désigné « dividende déterminé » aux fins de l'impôt au Canada.

Données sur les actions en circulation

Le capital social autorisé de la Compagnie comprend un nombre illimité d'actions ordinaires et un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en série. Au 8 décembre 2014, la Compagnie avait 182 100 001 actions ordinaires émises et en circulation et aucune action privilégiée émise et en circulation. Au 8 décembre 2014, la Compagnie avait 9 866 580 options sur actions, 411 906 unités d'actions restreintes et 6 750 000 bons de souscription en cours ou en circulation, qui sont tous convertibles ou échangeables contre des actions ordinaires.

Les actions ordinaires de la Compagnie sont négociées à la Bourse de Toronto sous le symbole « HBC » depuis le 20 novembre 2012. En outre, environ 25 millions d'actions ordinaires étaient réservées à des fins d'émission à l'exercice des options sur actions et des bons de souscription, ainsi qu'aux fins du règlement des unités d'actions restreintes. En supposant l'exercice de toutes les options sur actions en cours et le règlement de toutes les unités d'actions restreintes en circulation, le nombre d'actions ordinaires émises et en circulation s'élèverait à environ 192,4 millions, après dilution. En supposant l'exercice de la totalité des options sur actions en cours, le règlement de la totalité des unités d'actions restreintes en circulation et l'exercice de la totalité des bons de souscription en cours, il y aurait environ 199,1 millions d'actions ordinaires émises et en circulation, après dilution.