



**RAPPORT DE GESTION  
POUR LES PÉRIODES DE 13 SEMAINES ET DE 39 SEMAINES  
CLOSES LE 27 OCTOBRE 2012 ET LE 29 OCTOBRE 2011**

**Le 10 décembre 2012**

## 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 par les termes « HBC », la « Compagnie », « nous », « notre » ou « nos ». Il doit être lu parallèlement aux états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités et aux notes annexes pour les périodes de 13 semaines et de 39 semaines closes le 27 octobre 2012 et le 29 octobre 2011. Il doit également être lu parallèlement aux états financiers consolidés audités, aux notes annexes et au rapport de gestion pour l'exercice clos le 28 janvier 2012, qui figurent dans le prospectus avec supplément RFPV de la Compagnie déposé sur SEDAR le 19 novembre 2012. Sauf indication contraire, tous les montants sont en millions de dollars canadiens. Il s'agit de la première période de présentation de l'information financière de la Compagnie depuis qu'elle est un émetteur assujéti. Conformément à la recommandation de son comité d'audit, le conseil d'administration a approuvé le contenu du présent rapport de gestion le 10 décembre 2012.*

### Mode de présentation

Nos états financiers consolidés ont été préparés conformément aux Normes internationales d'information financière (les « IFRS »).

La Compagnie de la Baie d'Hudson (« HBC » ou la « Compagnie ») 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 (« L&T B »), une société à responsabilité limitée établie et située aux États-Unis, est la société gérante de HBTC. HBTC avait auparavant acquis Lord & Taylor Holdings LLC (« L&T ») le 2 octobre 2006.

Le 11 janvier 2012, HBTC a terminé la restructuration visant à fusionner ses activités liées au commerce de détail, HBC et L&T. Dans le cadre de la restructuration, HBC a acquis L&T auprès de HBTC. L'acquisition de L&T par HBC est une fusion d'entités sous contrôle commun et, à ce titre, les deux entités sont présentées aux fins de présentation de l'information financière comme si elles avaient été consolidées depuis l'acquisition de HBC par HBTC. Par conséquent, l'information financière de HBC a été retraitée de manière rétrospective pour présenter L&T en tant que filiale en propriété exclusive depuis le 16 juillet 2008, date à laquelle les entités ont été mises sous contrôle commun.

La Compagnie possède et exploite des grands magasins partout au Canada et dans certaines régions des États-Unis sous les enseignes la Baie d'Hudson, Home Outfitters (Déco Découverte au Québec) et Lord & Taylor. Elle exploite également des magasins à escompte sous l'enseigne Zellers. Le 19 avril 2012, le conseil d'administration de la Compagnie a approuvé un programme pour abandonner les activités des magasins à escompte de la Compagnie. La Compagnie a cessé d'exploiter les magasins de l'enseigne Fields le 28 juillet 2012, date à laquelle les magasins restants n'ayant pas été vendus ont été fermés. Par conséquent, l'information financière de HBC a été retraitée de manière rétrospective pour présenter Zellers et Fields comme des activités abandonnées (se reporter à la note 4 des états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités et aux notes annexes pour les périodes de 13 semaines et de 39 semaines closes le 27 octobre 2012 et le 29 octobre 2011).

### Événements récents

Le 19 novembre 2012, le conseil d'administration a approuvé les changements suivants au capital social de la Compagnie :

- le capital autorisé de la Compagnie a été augmenté par suite de la création d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en séries, ainsi que d'un nombre illimité d'actions ordinaires;
- les 10,0 millions d'actions ordinaires émises et en circulation de la Compagnie ont été redésignées « actions ordinaires de catégorie B »;

- les 0,01 million d'actions privilégiées de catégorie A émises et en circulation ont été converties en 0,01 million d'actions ordinaires;
- après l'application des changements mentionnés ci-dessus, la Compagnie a procédé au fractionnement de ses actions ordinaires, à raison de 10,469 actions pour une action;
- les actions privilégiées de catégorie A autorisées et non émises ainsi que les actions ordinaires de catégorie B nouvellement redésignées ont été annulées.

Toutes les données relatives au nombre d'actions, aux prix des actions, aux montants par action et aux régimes de rémunération fondée sur des actions ont été ajustées de façon rétroactive afin de refléter le fractionnement d'actions.

Également le 19 novembre 2012, la Compagnie a déposé un prospectus avec supplément RFPV visant la vente auprès du public de 21,5 millions d'actions ordinaires, au prix de 17,00 \$ l'action (le « placement »). Le placement comprenait l'émission, par la Compagnie, de 14,7 millions d'actions ordinaires sur le capital autorisé, ainsi que le reclassement de 6,8 millions d'actions ordinaires par Hudson's Bay Company (Luxembourg) S. à r. l. (« HBCL »), pour un produit brut de 250,1 M\$ revenant à la Compagnie et un produit brut de 115,0 M\$ revenant à HBCL. HBCL, l'actionnaire vendeur, a également attribué aux preneurs fermes du placement une option de surallocation leur donnant le droit d'acheter, au cours de la période de 30 jours suivant la clôture du placement, un nombre additionnel d'actions correspondant à 15 % du nombre d'actions ordinaires émises dans le cadre du placement. La Compagnie ne recevra aucun produit de la vente de ces actions additionnelles. Le placement a été conclu le 26 novembre 2012.

Le placement a constitué un « cas de paiement » en vertu du régime de droits à la plus-value d'actions fictives de la Compagnie. Immédiatement avant la clôture du placement, 0,5 million d'actions ordinaires ont été émises aux fins du règlement de la totalité des droits à plus-value d'actions fictives.

Parallèlement à la clôture du placement le 26 novembre 2012, la Compagnie a remboursé sa facilité d'emprunt à terme existante de 450,0 M\$ obtenue auprès de la Société de financement GE Capital Canada et de certains autres prêteurs, au moyen du produit tiré d'une nouvelle facilité d'emprunt à terme non renouvelable de premier rang de 250,0 M\$ obtenue le 26 novembre 2012 aux termes d'une entente conclue avec la Banque de Montréal, l'agent administratif, BMO Marchés des capitaux et la Banque Canadienne Impériale de Commerce, les co-arrangeurs principaux et cochefs de file, ainsi que certains autres prêteurs (le « nouvel emprunt à terme de HBC »), de même qu'au moyen du produit tiré du placement. Le nouvel emprunt à terme de HBC vient à échéance deux ans après la clôture du placement, porte intérêt au taux des acceptations bancaires majoré de 2,25 %, et est garanti par une sûreté de premier rang grevant certains immeubles de la Compagnie et de ses filiales (autres que L&T et ses filiales). Il n'y a aucun remboursement de capital prévu avant l'échéance, bien que certains remboursements obligatoires soient prévus dans des circonstances précises. Le nouvel emprunt à terme de HBC comporte des déclarations et des garanties, des clauses comportant obligation de faire et de ne pas faire, des exigences en matière d'information financière et un certain nombre de cas de défaut. L'entente contient des clauses restrictives relatives au maintien d'un ratio d'endettement et d'un ratio de couverture des charges fixes.

La Compagnie a mis en place un régime d'options d'achat d'actions, en vertu duquel des options donnant droit à la souscription d'actions ordinaires sont attribuées aux employés admissibles de la Compagnie. À la clôture du placement, 12,0 millions d'actions ordinaires étaient réservées à des fins d'émission aux termes du régime d'options, en vertu duquel 7,1 millions d'options avaient été attribuées à certains employés. Une tranche de 6,1 millions de ces options émises a été attribuée à des cadres dirigeants, et 50 % des droits relatifs à ces options attribuées s'acquiert la quatrième année et 50 % la cinquième année, sur une durée de 10 ans. Le tiers de ces options comprend une condition liée au rendement selon laquelle les droits seront uniquement acquis si le cours de l'action est supérieur d'au moins 50 % au prix d'offre (25,50 \$ selon un prix d'offre de 17,00 \$). Cette attribution initiale équivaut à trois attributions annuelles, et aucune autre attribution d'options à ces cadres dirigeants n'est prévue avant 2016. Le reste des options est assorti d'une disposition d'acquisition en bloc des droits au troisième anniversaire de la date d'attribution et d'une durée de sept ans.

## Périodes comptables

Ce rapport de gestion est fondé sur les états financiers consolidés résumés non audités et les notes annexes pour les périodes de 13 semaines et de 39 semaines closes le 27 octobre 2012 et le 29 octobre 2011. Au cours de l'exercice 2011, nous avons changé notre convention et avons commencé à présenter l'information financière visant notre fin d'exercice le samedi le plus près du 31 janvier. Par conséquent, notre exercice consiste en une période de 52 ou de 53 semaines. Les exercices 2011, 2010 et 2009 comptaient 52 semaines. L'exercice 2012 comptera 53 semaines et sera clos le 2 février 2013.

## Déclarations prospectives

Le présent rapport de gestion contient des déclarations prospectives qui portent sur nos intentions, nos attentes et nos plans actuels et futurs, sur 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 à la rubrique « Perspectives ». 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 les estimations et les hypothèses de la Compagnie à la lumière de son expérience et de sa perception des tendances historiques, de la conjoncture actuelle et des événements futurs prévus, ainsi que sur d'autres facteurs qu'elle croit 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 » du rapport de gestion de l'exercice 2011 de la Compagnie présenté dans son prospectus avec supplément RFPV disponible sur SEDAR, à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com) : i) la concurrence serrée dans le secteur des ventes au détail; ii) l'évolution des préférences des consommateurs; iii) les changements dans les dépenses des consommateurs; iv) la perspective d'une conjoncture économique et politique défavorable; v) la nature saisonnière de nos activités; vi) les conditions météorologiques hors saison et les catastrophes naturelles; vii) notre capacité à faire progresser les ventes des magasins comparables; viii) notre capacité à garder notre équipe de hauts dirigeants, spécialistes des marchés; ix) notre capacité à attirer et à garder des employés compétents; x) le maintien de bonnes relations avec les employés non syndiqués et syndiqués; xi) notre capacité à bien gérer nos stocks; xii) une hausse des prix des marchandises, notamment du coton, qui pourrait nuire à notre rentabilité; xiii) notre dépendance envers nos programmes de publicité et de marketing; xiv) une grave panne de nos systèmes informatiques; xv) notre capacité à exécuter notre stratégie de croissance; xvi) notre capacité à exécuter notre plan de réduction des charges opérationnelles; xvii) notre capacité à respecter les clauses restrictives régissant nos facilités de crédit; xviii) notre capacité à contracter d'autres dettes; xix) une atteinte à la vie privée; xx) les risques découlant de la réglementation et des litiges; xxi) les réclamations en responsabilité civile pour les produits et les rappels de produits; xxii) les fluctuations de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain; xxiii) les risques découlant du fait que nous faisons affaire à l'étranger; xxiv) le mauvais fonctionnement de nos centres de distribution centralisée; xxv) les risques découlant de la propriété ou de la location de biens; xxvi) les risques environnementaux liés à l'exploitation de biens loués ou détenus en propriété; xxvii) nos obligations découlant de la convention conclue avec Target Corporation; xxviii) notre capacité à maintenir la valeur de nos différentes bannières de vente au détail; xxix) le fait que la valeur des marques que nous offrons pourrait diminuer en raison de facteurs indépendants de notre volonté; xxx) l'emplacement actuel de magasins pourrait devenir moins intéressant; xxxi) une incapacité à protéger nos marques de commerce et d'autres droits d'exclusivité; xxxii) les risques liés à notre taille et à notre importance; xxxiii) les risques liés aux assurances; xxxiv) les risques liés aux régimes de retraite. 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 financières 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 opérationnels 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 et le BAIIA normalisé, 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 autrement, lorsque 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 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.

### **Aperçu**

Nous sommes un important détaillant nord-américain offrant une large sélection de marchandises de marque au Canada et aux États-Unis par le biais de nos trois enseignes. Au Canada, nous exerçons nos activités sous l'enseigne la Baie d'Hudson, le plus important des grands magasins de marque à l'échelle nationale. Aux États-Unis, nous exerçons nos activités sous l'enseigne Lord & Taylor, un grand magasin spécialisé qui possède des emplacements partout dans le nord-est des États-Unis ainsi que dans deux grandes villes du Midwest. Nous exploitons également Home Outfitters (Déco Découverte), qui offre des articles pour la cuisine, la salle de bain et la chambre à coucher partout au Canada.

Depuis 2008, nous avons transformé notre entreprise en améliorant considérablement la productivité des ventes et en réalisant une croissance importante du bénéfice. La productivité des ventes a augmenté grâce à l'amélioration des stratégies en termes de marque et de marchandise, à l'investissement dans des catégories de marchandise à forte croissance et à la rénovation de nos magasins. Nous avons atteint une forte croissance du bénéfice au moyen de l'amélioration continue des marges combinée à une gestion et à une réduction audacieuses des dépenses.

#### *Faits saillants de la période de 13 semaines close le 27 octobre 2012*

- Les ventes des magasins comparables ont enregistré une augmentation de 4,5 % pour la Baie d'Hudson et une augmentation en dollars américains de 5,2 % pour Lord & Taylor, résultat principalement attribuable aux événements promotionnels plus dynamiques dans l'ensemble des magasins au cours du mois d'octobre. Les ventes des magasins comparables consolidées, qui se sont accrues de 3,5 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, ont subi l'incidence négative des fluctuations du taux de change et de la baisse des ventes des magasins Home Outfitters (Déco Découverte).

- Les ventes liées à notre projet omni-canal ont progressé de 55,3 %, pour se chiffrer à 32,3 M\$ au cours de la période de 13 semaines close le 27 octobre 2012, résultat attribuable à l'investissement continu de la Compagnie dans le projet omni-canal.
- Les frais de vente, généraux et administratifs se sont élevés à 351,7 M\$, ou 37,8 % des ventes au détail, pour la période de 13 semaines close le 27 octobre 2012, soit une baisse de 0,5 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, en raison de l'effet de levier lié aux charges salariales et à d'autres charges opérationnelles des magasins.
- Le BAIIA normalisé s'est établi à 47,9 M\$ pour la période de 13 semaines close le 27 octobre 2012, comparativement à 65,2 M\$ pour la période de 13 semaines close le 29 octobre 2011, ce qui représente une baisse de 17,3 M\$. Cette baisse du BAIIA normalisé exprimé en pourcentage des ventes au détail est essentiellement imputable à l'augmentation du nombre d'articles manquants et aux soldes saisonniers, facteurs en partie compensés par une hausse de 0,5 % de l'effet de levier lié aux frais de vente, généraux et administratifs.
- Le bénéfice net normalisé lié aux activités poursuivies s'est chiffré à 0,8 M\$ pour la période de 13 semaines close le 27 octobre 2012, comparativement à une perte nette normalisée liée aux activités poursuivies de 5,0 M\$ pour la période de 13 semaines close le 29 octobre 2011, soit une augmentation de 5,8 M\$.
- Nous avons achevé le réaménagement du magasin phare la Baie d'Hudson de Vancouver, comprenant une boutique Topshop/Topman de 40 000 pieds carrés, et avons ouvert une boutique Topshop/Topman de 19 000 pieds carrés dans notre magasin phare la Baie d'Hudson du centre-ville de Toronto.

*Faits saillants de la période de 39 semaines close le 27 octobre 2012*

- Les ventes des magasins comparables consolidées se sont accrues de 4,9 %, soit une augmentation de 5,0 % pour la Baie d'Hudson et une augmentation en dollars américains de 4,6 % pour Lord & Taylor.
- Les ventes liées à notre projet omni-canal ont progressé de 67,7 %, passant de 46,9 M\$ pour la période de 39 semaines close le 29 octobre 2011 à 78,6 M\$ pour la période de 39 semaines close le 27 octobre 2012.
- Les frais de vente, généraux et administratifs ont totalisé 1 081,7 M\$, ou 40,2 % des ventes au détail, pour la période de 39 semaines close le 27 octobre 2012, comparativement à 984,4 M\$, ou 38,6 % des ventes au détail, pour la période de 39 semaines close le 29 octobre 2011. En excluant l'incidence de 55,5 M\$ des charges non récurrentes découlant des coûts liés à la restructuration et au placement, les frais de vente, généraux et administratifs exprimés en pourcentage des ventes au détail se seraient améliorés de 2,1 %, pour s'établir à 38,1 % des ventes au détail, en 2012, ce qui représenterait une amélioration de 0,2 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.
- Le BAIIA normalisé a diminué de 9,0 %, pour s'établir à 132,9 M\$, ou 4,9 % des ventes au détail, pour la période de 39 semaines, comparativement à 146,1 M\$, ou 5,7 % des ventes au détail, pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette baisse du pourcentage du BAIIA normalisé est essentiellement imputable à l'augmentation du nombre d'articles manquants et aux soldes saisonniers, facteurs en partie compensés par une hausse de 0,3 % de l'effet de levier lié aux frais de vente, généraux et administratifs.
- Une perte nette normalisée liée aux activités poursuivies de 22,2 M\$ a été enregistrée pour la période de 39 semaines, comparativement à une perte de 38,9 M\$ pour la période correspondante de l'exercice précédent, ce qui représente une amélioration de 16,7 M\$.

- Nous avons ouvert deux nouveaux magasins Lord & Taylor à Ridge Hill, à New York, et à Rockingham, au New Hampshire.

## **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. Pour accroître les ventes des magasins comparables, nous mettons l'accent sur l'offre d'une gamme élargie et minutieusement choisie de produits de marque et de produits de marque de distributeur haut de gamme 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. Dans le cadre de nos efforts pour offrir une expérience de magasinage omni-canal intégrée qui rejoint directement le consommateur, nous développons des plateformes omni-canal améliorées.

### *Ventes des magasins comparables – Données consolidées (activités poursuivies)*

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 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. Ce calcul tient compte de l'incidence de la conversion des devises. 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, compte tenu des articles manquants et de toute réduction de valeur des stocks si la valeur nette de réalisation est inférieure au coût. 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'entreposage central et toute capacité non utilisée, sont inscrits à l'actif, dans les stocks de marchandises.

Nous tentons de gérer le bénéfice brut 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 Chine et d'autres marchés extraterritoriaux, notamment du Bangladesh, de l'Inde, de l'Indonésie, du Vietnam 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. Par conséquent, notre coût des ventes est touché par les fluctuations du dollar américain par rapport au dollar canadien. Nous concluons des contrats à terme de gré à gré pour couvrir 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 baisse de notre volume unitaire, mais a habituellement une incidence minimale sur nos taux de bénéfice brut.

### *Change*

Notre investissement net dans L&T, dont la monnaie fonctionnelle est le dollar américain, représente un risque de change pour HBC, dont la monnaie fonctionnelle est le dollar canadien. HBC n'a pas conclu de transaction de couverture à l'égard de cette exposition. L'écart de change lié au bénéfice net de L&T aura une incidence sur le

bénéfice net consolidé, et l'écart de change lié au placement de HBC dans L&T, 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, des coûts de publicité et de commercialisation, des salaires et avantages connexes des membres de l'équipe de direction des magasins et du siège social, des charges liées à l'administration, des charges liées aux services acquis et d'autres charges connexes. 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 sont habituellement fixes pendant la durée du contrat 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 recevons des redevances et des primes sur les nouveaux comptes des émetteurs de cartes de crédit, lesquelles sont fondées sur les ventes facturées en magasin et celles hors magasin, soit aux cartes de crédit privatives, soit aux cartes MasterCard. Le rendement des activités de crédit est porté en diminution 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. En 2012, les modalités du programme de carte de crédit HBC liées aux primes, aux taux de redevances et aux exigences de fidélisation associés aux ventes hors magasin de MasterCard ont été renégociées pour tenir compte de la réduction des volumes de Zellers. L'incidence d'un exercice à l'autre de la modification apportée aux modalités est estimée à 2,0 M\$ et à 13,0 M\$, respectivement, pour les périodes de 13 semaines et de 39 semaines.

Nous croyons pouvoir réduire de manière importante les coûts opérationnels annuels d'ici la fin de l'exercice 2013, puisque nous cessons la plupart des activités de Zellers. Plus particulièrement, nous sommes d'avis qu'il est possible de réduire les coûts opérationnels annuels de nos activités poursuivies d'environ 60,0 M\$, grâce à des réductions additionnelles des coûts des technologies de l'information, des frais d'utilisation, des coûts de distribution et d'autres coûts indirects. Nous prévoyons que l'incidence de ces mesures sera entièrement réalisée d'ici la fin du premier trimestre de l'exercice 2014. Nous prévoyons engager des coûts de restructuration d'environ 20,0 M\$ à 25,0 M\$ pour réaliser ces réductions annuelles de coûts opérationnels.

#### *Charges financières*

Les marchés des capitaux au Canada et aux États-Unis sont toujours concurrentiels, et la demande des investisseurs à l'égard du crédit est vigoureuse. Nous avons remboursé la totalité de l'emprunt à terme de HBC de 450,0 M\$ parallèlement au placement, au moyen du produit tiré du nouvel emprunt à terme de HBC de 250,0 M\$ et du produit du placement. Nous avons maintenant refinancé la quasi-totalité de notre dette depuis l'exercice 2010. Notre financement par emprunt actuel comprend des emprunts à court terme constitués de différentes facilités de crédit garanties par des actifs au Canada et aux États-Unis, ainsi que de différentes facilités à long terme dans chaque pays. Si le refinancement et les nouvelles modalités avaient été en vigueur au cours de la période de 13 semaines close le 27 octobre 2012, les charges financières auraient été inférieures d'environ 3,6 M\$.

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 de dettes et les variations de la juste valeur et l'amortissement liés aux dérivés incorporés.



### *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 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 opérationnels de la Compagnie. Au cours de la semaine du 28 octobre 2012 (soit au quatrième trimestre de l'exercice 2012), l'ouragan Sandy a balayé une grande partie du nord-est des États-Unis. Bien qu'aucun de nos magasins n'ait subi de dommages importants par suite de l'ouragan, plus de 80 % des magasins Lord & Taylor, y compris notre magasin phare de New York sur la 5th Avenue, ont fermé pendant une période allant de un jour à sept jours et d'autres magasins ont réduit leurs heures d'exploitation. Les activités de tous les magasins touchés par l'ouragan Sandy ont depuis repris leur cours normal.

### *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, notamment les grands magasins conventionnels et spécialisés, les autres grands magasins spécialisés, les discompteurs 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 les concurrents de la Compagnie percent 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 opérationnels 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 opérationnels 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 marques et de marques 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, pourrait avoir une incidence négative importante sur les activités de la Compagnie. Les ventes de la Compagnie sont touchées par les dépenses discrétionnaires des clients. Les dépenses des consommateurs pourraient subir l'incidence 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 sinistres.

### *Caractère saisonnier*

Les ventes et le résultat trimestriels de la Compagnie et d'autres sociétés de commerce de détail 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 représentent une tranche beaucoup plus importante de notre volume de ventes annuel et une tranche considérable de notre bénéfice annuel. Au cours de l'exercice 2011, nous avons réalisé 33,6 % de nos ventes au quatrième trimestre en raison de la saison du magasinage de Noël et des Fêtes.

## PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES CONSOLIDÉES

Le tableau qui suit présente le sommaire des données financières consolidées pour les périodes indiquées. Le sommaire des données financières présenté ci-dessous pour les périodes de 13 semaines et de 39 semaines closes le 27 octobre 2012 et le 29 octobre 2011 est tiré des états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités, ces jeux d'états financiers ayant été préparés conformément aux IFRS. 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 2011. 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 opérationnels 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			
	27 oct. 2012		29 oct. 2011		27 oct. 2012		29 oct. 2011	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
<b>Résultats</b>								
Ventes au détail .....	930,4	100,0	896,7	100,0	2 690,5	100,0	2 550,0	100,0
Coût des ventes .....	(567,7)	-61,0	(526,0)	-58,7	(1 622,1)	-60,3	(1 510,2)	-59,2
Bénéfice brut .....	362,7	39,0	370,7	41,3	1 068,4	39,7	1 039,8	40,8
Frais de vente, généraux et administratifs .....	(351,7)	-37,8	(343,4)	-38,3	(1 081,7)	-40,2	(984,4)	-38,6
Bénéfice (perte) opérationnel(le) .....	11,0	1,2	27,3	3,0	(13,3)	-0,5	55,4	2,2
Charges financières .....	(32,7)	-3,5	(37,9)	-4,2	(84,1)	-3,1	(114,4)	-4,5
Perte avant impôt sur le résultat .....	(21,7)	-2,3	(10,6)	-1,2	(97,4)	-3,6	(59,0)	-2,3
Économie d'impôt sur le résultat .....	13,2	1,4	3,1	0,3	35,3	1,3	17,1	0,7
Bénéfice net (perte nette) – activités poursuivies .....	(8,5)	-0,9	(7,5)	-0,8	(62,1)	-2,3	(41,9)	-1,6
Bénéfice net (perte nette) – activités abandonnées, déduction faite de l'impôt .....	6,5		1 247,4		(87,7)		1 295,1	
Bénéfice net (perte nette) pour la période .....	(2,0)		1 239,9		(149,8)		1 253,2	
BAIIA <sup>1</sup> .....	42,5	4,6	61,6	6,9	77,4	2,9	139,8	5,5
BAIIA normalisé <sup>1</sup> .....	47,9	5,1	65,2	7,3	132,9	4,9	146,1	5,7
<b>Pourcentage de variation des ventes des magasins comparables<sup>2</sup></b>								
Activités poursuivies .....	3,5	%	5,2	%	4,9	%	4,3	%
Activités poursuivies (excluant l'incidence du change)	3,9	%	6,3	%	4,2	%	6,2	%
La Baie d'Hudson <sup>3</sup> .....	4,5	%	7,7	%	5,0	%	5,8	%
Lord & Taylor <sup>4</sup> .....	5,2	%	5,9	%	4,6	%	7,4	%
<b>Information sur les magasins</b>								
Nombre de magasins <sup>5</sup> .....								
La Baie d'Hudson .....	90		91					
Lord & Taylor .....	48		46					
Home Outfitters (Déco Découverte) .....	69		69					
Nombre total de magasins .....	207		206					
<b>Données liées aux flux de trésorerie</b>								
Total des dépenses d'investissement <sup>6</sup> – activités poursuivies	64,2		92,6		137,5		147,8	
<b>Bénéfice net (perte nette) par action ordinaire – de base et dilué(e)<sup>7</sup></b>								
Activités poursuivies .....	(0,08)		(0,07)		(0,59)		(0,40)	
Activités abandonnées .....	0,06		11,90		(0,84)		12,36	
Total du bénéfice par action .....	(0,02)		11,83		(1,43)		11,96	
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation – de base et dilué (en millions) .....	104,8		104,8		104,8		104,8	
<b>(en millions de dollars canadiens, sauf les montants par action)</b>	<b>27 oct. 2012</b>		<b>28 janv. 2012</b>		<b>29 oct. 2011</b>			
<b>Données liées au bilan<sup>8</sup></b>								
Trésorerie .....	37,9		42,4		263,9			
Créances clients et autres débiteurs .....	53,6		124,0		139,0			
Stocks .....	1 255,1		1 814,2		2 237,6			
Actifs liés aux activités abandonnées détenues en vue de la vente <sup>8</sup> .....	626,0		–		–			
Actifs courants .....	2 018,1		2 007,2		2 705,1			
Immobilisations corporelles .....	1 318,1		1 401,1		1 384,7			
Total de l'actif .....	3 859,6		3 993,5		4 721,7			
Passifs courants .....	2 093,4		1 916,8		2 855,9			
Emprunts (incluant la tranche à court terme) .....	1 412,6		1 192,7		1 489,1			
Passifs liés aux activités abandonnées détenues en vue de la vente .....	525,5		–		–			
Capitaux propres .....	692,3		955,9		1 057,9			

**Notes :**

1. Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du bénéfice net (de la perte nette) lié(e) aux activités poursuivies, du BAIIA et du BAIIA normalisé.
2. La Compagnie calcule les ventes des magasins comparables d'un exercice à l'autre en se fondant sur les ventes des magasins en exploitation depuis au moins 13 mois, les ventes en ligne et les ventes des magasins de liquidation.
3. Notre commandite des Jeux olympiques d'hiver de 2010 à Vancouver et notre titre de fournisseur exclusif de la collection de marchandise olympique canadienne se sont traduits par d'importantes ventes non récurrentes au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2009 et du premier trimestre de l'exercice 2010. Afin de fournir des comparaisons pertinentes d'une période à l'autre, nous présentons certaines données sur la variation des ventes des magasins comparables, compte non tenu de l'incidence des ventes de marchandise olympique de 50,5 M\$ au cours du premier trimestre de 2010.
4. Les ventes des magasins comparables de Lord & Taylor sont calculées en dollars américains.
5. Lord & Taylor exploite également deux magasins Lord & Taylor Home et trois magasins de liquidation Lord & Taylor qui n'ont pas été pris en compte dans le calcul du nombre de magasins.
6. Les dépenses d'investissement liées aux activités poursuivies comprennent les coûts liés au développement de logiciels et ne tiennent pas compte des dépenses relatives aux activités abandonnées.
7. Toutes les données relatives aux actions, aux prix des actions, aux montants par action et aux régimes d'actions ont été ajustées de façon rétroactive afin de refléter le fractionnement d'actions effectué le 19 novembre 2012.
8. Selon les IFRS, les bilans des périodes précédentes ne sont pas retraités pour refléter les actifs et les passifs liés aux activités abandonnées séparément des activités poursuivies. Se reporter à la note 4 des états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités des périodes de 13 semaines et de 39 semaines closes le 27 octobre 2012 et le 29 octobre 2011 pour de plus amples renseignements.

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

(en millions de dollars canadiens)	Périodes de 13 semaines closes		Périodes de 39 semaines closes	
	le 27 octobre 2012	le 29 octobre 2011	le 27 octobre 2012	le 29 octobre 2011
	\$	\$	\$	\$
Bénéfice net (perte nette) – activités poursuivies	(8,5)	(7,5)	(62,1)	(41,9)
Charges financières .....	32,7	37,9	84,1	114,4
Économie d'impôt sur le résultat .....	(13,2)	(3,1)	(35,3)	(17,1)
Charge de retraite (sans effet de trésorerie) .....	4,6	2,8	13,7	8,4
Amortissements .....	26,2	24,3	73,1	66,5
Dépréciation et autres charges sans effet de trésorerie .....	0,7	7,2	3,9	9,5
<b>BAIIA</b>	<b>42,5</b>	<b>61,6</b>	<b>77,4</b>	<b>139,8</b>
Ajustements de normalisation :				
Restructuration et réorganisation d'entreprise .....	5,4	3,6	55,5	11,9
Profit à la vente du magasin la Baie d'Hudson d'Halifax .....	–	–	–	(5,6)
Total des ajustements de normalisation .....	5,4	3,6	55,5	6,3
<b>BAIIA normalisé</b> .....	<b>47,9</b>	<b>65,2</b>	<b>132,9</b>	<b>146,1</b>

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

(en millions de dollars canadiens)	Périodes de 13 semaines closes		Périodes de 39 semaines closes	
	le 27 octobre 2012	le 29 octobre 2011	le 27 octobre 2012	le 29 octobre 2011
	\$	\$	\$	\$
<b>Bénéfice net (perte nette) – activités poursuivies</b>	<b>(8,5)</b>	<b>(7,5)</b>	<b>(62,1)</b>	<b>(41,9)</b>
Restructuration .....	3,8	2,5	38,8	8,3
Profit à la vente du magasin la Baie d'Hudson d'Halifax .....	–	–	–	(5,3)
Réduction de valeur des charges financières différées .....	5,5	–	5,5	–
Incidence de la variation du taux d'imposition .....	–	–	(4,4)	–
<b>Total des ajustements de normalisation</b> .....	<b>9,3</b>	<b>2,5</b>	<b>39,9</b>	<b>3,0</b>
<b>Bénéfice net (perte nette) normalisé(e) – activités poursuivies</b> .....	<b>0,8</b>	<b>(5,0)</b>	<b>(22,2)</b>	<b>(38,9)</b>

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 d'intérêts, l'impôt sur le résultat et la dotation aux amortissements. Le régime de retraite à prestations définies de la Compagnie est actuellement surcapitalisé, et, par conséquent, la charge de retraite a été rajustée, puisque la direction ne prévoit effectuer aucun paiement en raison du surplus affiché. Le tableau ci-dessus présente un rapprochement du résultat net et du BAIIA.

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; et iii) les ajustements de normalisation, le cas échéant, liés aux transactions qui ne se rapportent pas aux activités quotidiennes. Le bénéfice net (la perte nette) normalisé(e) lié(e) aux activités poursuivies se définit comme le bénéfice net (la perte nette) ajusté(e) 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; et iii) les ajustements de normalisation, le cas échéant, liés aux transactions qui ne se rapportent pas aux activités quotidiennes. Nous avons inclus le BAIIA normalisé et le bénéfice net (la perte nette) normalisé(e) lié(e) aux activités poursuivies dans le but de fournir aux investisseurs des mesures complémentaires de notre performance opérationnelle. Nous estimons que le BAIIA normalisé et le bénéfice net (la perte nette) normalisé(e) lié(e) aux activités poursuivies sont des mesures complémentaires importantes de la performance opérationnelle, du fait qu'elles 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 lorsque 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 et les autres parties intéressées utilisent fréquemment le BAIIA, le BAIIA normalisé et le bénéfice net (la perte nette) normalisé(e) lié(e) aux activités poursuivies dans leur évaluation des émetteurs. Une grande partie de ces émetteurs 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 et le bénéfice net (la perte nette) normalisé(e) lié(e) aux activités poursuivies, ces paramètres ne sont pas comparables à des mesures désignées de façon semblable présentées par d'autres sociétés.

### Informations supplémentaires – Activités abandonnées

Le tableau suivant présente les principales composantes du bénéfice (de la perte) lié(e) aux activités abandonnées de la Compagnie pour les périodes indiquées :

(en millions de dollars canadiens)	Périodes de 13 semaines closes				Périodes de 39 semaines closes			
	le 27 octobre 2012		le 29 octobre 2011		le 27 octobre 2012		le 29 octobre 2011	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
Ventes au détail.....	540,3	100,0 %	758,5	100,0 %	1 837,1	100,0 %	2 265,1	100,0 %
Coût des ventes.....	(442,8)	-82,0 %	(490,1)	-64,6 %	(1 349,0)	-73,4 %	(1 493,5)	-65,9 %
Frais de vente, généraux et administratifs	(182,6)	-33,8 %	(261,3)	-34,4 %	(807,0)	-43,9 %	(747,0)	-33,0 %
Bénéfice opérationnel (perte opérationnelle).....	(85,1)	-15,8 %	7,1	1,0 %	(318,9)	-17,3 %	24,6	1,1 %
Produits financiers .....	0,8	0,2 %	0,2	0,0 %	0,6	0,0 %	0,6	0,0 %
Bénéfice (perte) avant impôt sur le résultat.....	(84,3)	-15,6 %	7,3	1,0 %	(318,3)	-17,3 %	25,2	1,1 %
(Charge) économie d'impôt .....	31,5	5,8 %	(44,1)	-5,8 %	105,5	5,7 %	(14,3)	-0,6 %
Bénéfice net (perte nette) lié(e) aux activités abandonnées, déduction faite de l'impôt.....	(52,8)		(36,8)		(212,8)		10,9	
Ventes de droits de tenure à bail, déduction faite de l'impôt.....	59,3		1 284,2		125,1		1 284,2	
Bénéfice net (perte nette) pour la période – activités abandonnées, déduction faite de l'impôt.....	6,5		1 247,4		(87,7)		1 295,1	

## Résultats opérationnels

### *Période de 13 semaines close le 27 octobre 2012 par rapport à la période de 13 semaines close le 29 octobre 2011*

#### *Ventes au détail*

Les ventes au détail ont augmenté de 33,7 M\$, ou 3,8 %, passant de 896,7 M\$ pour la période de 13 semaines close le 29 octobre 2011 à 930,4 M\$ pour la période de 13 semaines close le 27 octobre 2012. Au cours de la même période, les ventes des magasins comparables consolidées ont augmenté de 3,5 %, la Baie d'Hudson ayant connu une hausse de 4,5 % et Lord & Taylor, de 5,2 % (en dollars américains). Cette augmentation des ventes des magasins comparables est principalement attribuable aux événements promotionnels plus dynamiques dans l'ensemble des magasins, y compris « Les Jours la Baie » pour la Baie d'Hudson, et « Friends and Family » pour Lord & Taylor. Ces événements ont donné lieu à une hausse des ventes des magasins comparables de 8,1 % pour la Baie d'Hudson et de 8,7 % (en dollars américains) pour Lord & Taylor pour la période de quatre semaines close le 27 octobre 2012. Les ventes des magasins comparables consolidées ont subi l'incidence négative de 0,4 % découlant de la conversion des résultats de Lord & Taylor ainsi que l'incidence défavorable d'une baisse des ventes des magasins Home Outfitters (Déco Découverte), ce qui a été en partie contrebalancé par l'incidence de deux nouveaux magasins Lord & Taylor à Ridge Hill, à New York, et à Rockingham, au New Hampshire, ouverts au cours du premier trimestre de l'exercice 2012.

Les ventes au détail ont augmenté dans toutes les régions où la Compagnie exerce des activités au Canada et aux États-Unis, à l'exception de la région de l'Atlantique au Canada, qui a été touchée par la fermeture du magasin la Baie d'Hudson de Moncton en 2012 et de celui d'Halifax en 2011. La croissance des ventes au détail pour la période de 13 semaines close le 27 octobre 2012 a été stimulée par la vigueur continue dans les secteurs des vêtements pour hommes, des sacs à main, des vêtements de marque Topshop, des sous-vêtements, ainsi que des cosmétiques et parfums. Cette vigueur a été contrebalancée partiellement par le rendement défavorable lié aux principaux articles pour la maison. Les ventes effectuées dans le cadre du projet omni-canal de la Compagnie ont progressé de 55,3 %, pour s'établir à 32,3 M\$ pour la période de 13 semaines close le 27 octobre 2012, alors qu'elles se sont élevées à 20,8 M\$ pour la période de 13 semaines close le 29 octobre 2011, compte non tenu des retours en magasin.

#### *Bénéfice brut*

Pour la période de 13 semaines close le 27 octobre 2012, le bénéfice brut a été de 362,7 M\$, ou 39,0 % des ventes au détail, comparativement à 370,7 M\$, ou 41,3 % des ventes au détail, pour la période de 13 semaines close le 29 octobre 2011. La diminution de la marge brute découle des résultats défavorables liés aux articles manquants et de la réduction des prix de vente des articles saisonniers. Ces facteurs ont été contrebalancés en partie par la croissance des ventes au détail. Une hausse plus importante que prévu du nombre d'articles manquants a entraîné une incidence négative d'environ 9,3 M\$, ou 1,0 % des ventes au détail, sur le bénéfice brut de la période. Nous avons passé en revue nos processus de contrôle des stocks et avons pris les mesures nécessaires pour nous assurer que ce problème ne se répète pas continuellement. Les démarques saisonnières nous ont permis de réduire les stocks excédentaires liés aux marchandises du printemps 2012 et, ainsi, d'atteindre un niveau de stocks approprié à la fin du trimestre.

#### *Frais de vente, généraux et administratifs*

Les frais de vente, généraux et administratifs se sont élevés à 351,7 M\$, ou 37,8 % des ventes au détail, pour la période de 13 semaines close le 27 octobre 2012, comparativement à 343,4 M\$, ou 38,3 % des ventes au détail, pour la période de 13 semaines close le 29 octobre 2011, soit une hausse de 8,3 M\$. Les frais de vente, généraux et administratifs en pourcentage des ventes au détail ont diminué de 0,5 % pour la période de 13 semaines close le 27 octobre 2012, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Cette diminution s'explique par l'amélioration de l'effet de levier lié aux charges salariales des magasins ainsi qu'aux activités de marketing, facteur en partie contrebalancé par une baisse du rendement des activités de crédit découlant de la modification apportée aux modalités du programme de cartes de crédit de HBC au début de l'exercice 2012.

### *BAlIA et BAlIA normalisé*

Pour la période de 13 semaines close le 27 octobre 2012, le BAlIA a été de 42,5 M\$, comparativement à 61,6 M\$ pour la période de 13 semaines close le 29 octobre 2011, soit une baisse de 19,1 M\$. Pour la période de 13 semaines close le 27 octobre 2012, le BAlIA normalisé s'est établi à 47,9 M\$, comparativement à 65,2 M\$ pour la période de 13 semaines close le 29 octobre 2011, soit une baisse de 17,3 M\$. L'augmentation des ventes a été contrebalancée par le recul de la marge brute, la diminution du rendement découlant des activités de crédit et la hausse des frais de vente, généraux et administratifs en vue de favoriser les ventes en magasin. La baisse du BAlIA est principalement imputable à l'augmentation du nombre d'articles manquants, aux soldes saisonniers et à la modification apportée aux modalités du programme de cartes de crédit de HBC.

### *Charges financières*

Pour la période de 13 semaines close le 27 octobre 2012, les charges financières se sont établies à 32,7 M\$, comparativement à 37,9 M\$ pour la période de 13 semaines close le 29 octobre 2011, ce qui représente une baisse de 5,2 M\$, ou 13,7 %. Ces charges comprennent des charges d'intérêts en trésorerie courantes de 21,4 M\$ pour la période de 13 semaines close le 27 octobre 2012, soit une baisse de 6,1 M\$, ou 22,2 %, par rapport à l'exercice précédent. Pour la période de 13 semaines close le 27 octobre 2012, les charges financières comprennent une charge de 9,4 M\$ liée au remboursement anticipé d'une partie de l'emprunt à terme de L&T, dont une tranche de 7,8 M\$ représente des coûts de financement différés sans effet de trésorerie.

### *Économie d'impôt sur le résultat*

Pour la période de 13 semaines close le 27 octobre 2012, l'économie d'impôt sur le résultat s'est établie à 13,2 M\$, comparativement à 3,1 M\$ pour la période de 13 semaines close le 29 octobre 2011, principalement en raison de l'augmentation de la perte avant impôt et du fait qu'au cours de l'exercice précédent, le bénéfice de L&T n'était pas assujéti à l'impôt en ce qui a trait à la société de personnes.

### *Bénéfice net (perte nette) – Activités poursuivies*

Pour la période de 13 semaines close le 27 octobre 2012, les activités poursuivies de la Compagnie ont enregistré une perte nette de 8,5 M\$, comparativement à une perte nette de 7,5 M\$ pour la période de 13 semaines close le 29 octobre 2011, soit une hausse de 1,0 M\$ de la perte. L'augmentation est imputable à une baisse des charges financières et à une hausse de l'économie d'impôt, en partie contrebalancées par une baisse du bénéfice opérationnel.

Le bénéfice net normalisé lié aux activités poursuivies s'est chiffré à 0,8 M\$ pour la période de 13 semaines close le 27 octobre 2012, comparativement à une perte nette normalisée liée aux activités poursuivies de 5,0 M\$ pour la période de 13 semaines close le 29 octobre 2011, soit une amélioration de 5,8 M\$.

### *Bénéfice net (perte nette) – Activités abandonnées*

Pour la période de 13 semaines close le 27 octobre 2012, les activités abandonnées de la Compagnie ont affiché un bénéfice net de 6,5 M\$, comparativement à un bénéfice net de 1 247,4 M\$ pour la période de 13 semaines close le 29 octobre 2011. La baisse du bénéfice net est principalement imputable à la vente de droits de tenure à bail en 2011, en partie compensée par la diminution des ventes et de la marge aux magasins Zellers et Fields qui ont été liquidés et fermés.

## ***Période de 39 semaines close le 27 octobre 2012 par rapport à la période de 39 semaines close le 29 octobre 2011***

### *Ventes au détail*

Pour la période de 39 semaines close le 27 octobre 2012, les ventes au détail ont augmenté de 140,5 M\$, ou 5,5 %, pour se chiffrer à 2 690,5 M\$, par rapport à la période de 39 semaines close le 29 octobre 2011 où elles se sont établies à 2 550,0 M\$. Au cours de la même période, les ventes des magasins comparables consolidées ont augmenté de 4,9 %, la Baie d'Hudson ayant connu une hausse de 5,0 % et Lord & Taylor, de 4,6 % (en dollars américains). Les variations favorables du taux de change ont eu une incidence positive de 0,7 % sur les ventes des magasins comparables consolidées. En outre, Lord & Taylor a ouvert deux nouveaux magasins à Ridge Hill, à New York, et à Rockingham, au New Hampshire, au cours du premier trimestre de 2012, ce qui a fait grimper le total des ventes.

Les ventes au détail ont augmenté dans tous les marchés où la Compagnie exerce des activités au Canada et aux États-Unis, à l'exception de la région de l'Atlantique au Canada. Cette région a été touchée par la fermeture du magasin la Baie d'Hudson d'Halifax en 2011 et de celui de Moncton en 2012. La croissance des ventes au détail a été stimulée par les secteurs des vêtements pour femmes et pour hommes, des chaussures et sacs à main pour femmes, des vêtements de spécialité de marque Topshop, ainsi que des cosmétiques et parfums. Toutefois, cette croissance a été partiellement contrebalancée par une baisse de la vente des principaux articles pour la maison, en raison de la redistribution de l'espace de vente en faveur des vêtements et des chaussures au détriment des principaux articles pour la maison. En outre, les ventes effectuées dans le cadre de notre projet omni-canal ont progressé de 67,7 %, pour s'établir à 78,6 M\$ pour la période de 39 semaines close le 27 octobre 2012, alors qu'elles se sont élevées à 46,9 M\$ pour la période de 39 semaines close le 29 octobre 2011, compte non tenu des retours en magasin.

### *Bénéfice brut*

Pour la période de 39 semaines close le 27 octobre 2012, le bénéfice brut a été de 1 068,4 M\$, ou 39,7 % des ventes au détail, comparativement à 1 039,8 M\$, ou 40,8 % des ventes au détail, pour la période de 39 semaines close le 29 octobre 2011. Le bénéfice brut a augmenté de 28,6 M\$ en raison de la croissance des ventes. Cette hausse a été partiellement contrebalancée par une diminution de 1,1 % de notre marge brute pour la période de 39 semaines close le 27 octobre 2012 par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. La hausse découle essentiellement de l'augmentation du nombre d'activités promotionnelles dans les principaux secteurs à forte croissance et des résultats défavorables liés au nombre d'articles manquants. Une hausse plus importante que prévu du nombre d'articles manquants a entraîné une incidence d'environ 13,3 M\$, ou 0,5 % des ventes au détail, sur la marge brute pour la période de 39 semaines. L'augmentation des démarques saisonnières visait à maintenir des niveaux de stocks appropriés dans les principales catégories de marchandises et à accroître la productivité des ventes découlant de nos principaux événements de marketing saisonniers. Ces efforts ont donné lieu à un niveau de stocks supérieur d'environ 1,8 % à celui de 2011, à la clôture de la période le 27 octobre 2012.

### *Frais de vente, généraux et administratifs*

Les frais de vente, généraux et administratifs se sont élevés à 1 081,7 M\$, ou 40,2 % des ventes au détail, pour la période de 39 semaines close le 27 octobre 2012, comparativement à 984,4 M\$, ou 38,6 % des ventes au détail, pour la période de 39 semaines close le 29 octobre 2011, soit une hausse de 97,3 M\$, ou 9,9 %. Les frais de vente, généraux et administratifs en pourcentage des ventes au détail ont augmenté de 1,6 % pour la période de 39 semaines close le 27 octobre 2012 par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation découle principalement des coûts de restructuration de 55,5 M\$ engagés en 2012 qui ne sont pas considérés comme faisant partie des activités quotidiennes, tel qu'il est décrit ci-dessous, ainsi que de l'augmentation des coûts découlant du projet omni-canal et de la baisse du rendement des activités de crédit.

L'augmentation des frais de vente, généraux et administratifs pour la période de 39 semaines close le 27 octobre 2012 découle de la hausse de la masse salariale et des avantages des magasins pour stimuler la hausse des ventes, de la baisse du rendement des activités de crédit de 12,4 M\$ entraînée par les modalités des nouveaux programmes, des coûts supplémentaires de 7,4 M\$ associés à l'investissement dans la plateforme omni-canal, des charges de réorganisation d'entreprise qui découlent principalement des coûts associés à la fermeture des centres de

distribution et d'un profit comptabilisé en 2011 relativement à la vente du magasin la Baie d'Hudson d'Halifax. L'augmentation des coûts a été compensée partiellement par la diminution des coûts de services partagés. Si l'on ajuste les frais de vente, généraux et administratifs de la période pour tenir compte des coûts de 55,5 M\$ découlant des coûts liés à la restructuration et au placement, les frais de vente, généraux et administratifs exprimés en pourcentage des ventes au détail s'amélioreraient de 2,1 %, pour s'établir à 38,1 % en 2012, ce qui représenterait une amélioration de 0,2 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

#### *BAlIA et BAlIA normalisé*

Pour la période de 39 semaines close le 27 octobre 2012, le BAlIA a été de 77,4 M\$, comparativement à 139,8 M\$ pour la période de 39 semaines close le 29 octobre 2011, soit une baisse de 62,4 M\$, ou 44,6 %. Pour la période de 39 semaines close le 27 octobre 2012, le BAlIA normalisé s'est établi à 132,9 M\$, comparativement à 146,1 M\$ pour la période de 39 semaines close le 29 octobre 2011, soit une baisse de 13,2 M\$, ou 9,0 %. La diminution du BAlIA normalisé est principalement imputable à la baisse du rendement des activités de crédit et à l'augmentation des charges, comme il est décrit précédemment.

#### *Charges financières*

Pour la période de 39 semaines close le 27 octobre 2012, les charges financières se sont établies à 84,1 M\$, comparativement à 114,4 M\$ pour la période de 39 semaines close le 29 octobre 2011, ce qui représente une baisse de 30,3 M\$, ou 26,5 %. Ces charges comprennent des charges d'intérêts en trésorerie courantes de 66,2 M\$ pour la période de 39 semaines close le 27 octobre 2012, soit une baisse de 25,7 M\$, ou 28,0 %, par rapport à l'exercice précédent. Cette diminution a été possible parce que nous avons pu réduire le montant moyen des prêts et des emprunts. Cette réduction a été réalisée grâce au produit tiré de la vente d'activités abandonnées, aux flux de trésorerie provenant des activités poursuivies, ainsi qu'à plusieurs refinancements qui nous ont permis de réduire notre coût des capitaux empruntés. Pour la période de 39 semaines close le 27 octobre 2012, les charges financières comprennent une charge de 11,7 M\$ liée au remboursement anticipé d'une partie de l'emprunt à terme de L&T, dont une tranche de 7,8 M\$ représente des coûts de financement différés sans effet de trésorerie.

#### *Économie d'impôt sur le résultat*

Pour la période de 39 semaines close le 27 octobre 2012, l'économie d'impôt sur le résultat s'est établie à 35,3 M\$, comparativement à une économie de 17,1 M\$ pour la période de 39 semaines close le 29 octobre 2011. Cette hausse est surtout attribuable à l'augmentation de la perte avant impôt au cours de la période. En outre, une modification des taux d'imposition prévus par la loi pour les périodes futures a donné lieu à une économie de 4,4 M\$ pour la période, car la valeur des différences temporelles et des pertes fiscales reportées en avant a augmenté. Par ailleurs, L&T a cessé d'être une entité intermédiaire aux fins de l'impôt fédéral des États-Unis au quatrième trimestre de 2011. Nous estimons que notre taux d'imposition effectif combiné normalisé s'établira à environ 31,5 % pour 2012.

#### *Bénéfice net (perte nette) – Activités poursuivies*

Pour la période de 39 semaines close le 27 octobre 2012, les activités poursuivies de la Compagnie ont connu une perte nette de 62,1 M\$, comparativement à une perte nette de 41,9 M\$ pour la période de 39 semaines close le 29 octobre 2011, soit une hausse de 20,2 M\$ de la perte. L'augmentation est imputable à la baisse du bénéfice opérationnel, compensée en partie par une augmentation de l'économie d'impôt sur le résultat et une baisse des charges financières.

Une perte nette normalisée liée aux activités poursuivies de 22,2 M\$ a été enregistrée pour la période de 39 semaines close le 27 octobre 2012, comparativement à une perte nette normalisée liée aux activités poursuivies de 38,9 M\$ pour la période de 39 semaines close le 29 octobre 2011, soit une amélioration de 16,7 M\$.



### *Bénéfice net (perte nette) – Activités abandonnées*

Pour la période de 39 semaines close le 27 octobre 2012, les activités abandonnées de la Compagnie ont connu une perte de 87,7 M\$, comparativement à un bénéfice net de 1 295,1 M\$ pour la période de 39 semaines close le 29 octobre 2011. La baisse du bénéfice net est principalement imputable à la baisse des produits comptabilisés par suite de la vente de droits de tenure à bail, de même qu'à la diminution des ventes et de la marge aux magasins Zellers et Fields qui ont été liquidés et fermés au cours de l'exercice. Cette baisse a été en partie compensée par une économie d'impôt sur le résultat pour la période. Les résultats sont conformes aux prévisions de la direction. La Compagnie a constitué une provision pour certaines charges exceptionnelles liées à la fermeture et à la liquidation des magasins Fields et de la majorité des magasins Zellers au cours du premier trimestre de 2012. La direction a constitué une provision pour les charges exceptionnelles liées à la fermeture et à la liquidation des magasins Fields et de la majorité des magasins Zellers connues au 27 octobre 2012.

### **Mise à jour sur l'ouragan Sandy**

Au cours de la semaine du 28 octobre 2012 (soit au quatrième trimestre de l'exercice 2012), l'ouragan Sandy a balayé une grande partie du nord-est des États-Unis. Bien qu'aucun de nos magasins n'ait subi de dommages importants par suite de l'ouragan, plus de 80 % des magasins Lord & Taylor, y compris notre magasin phare de New York sur la 5th Avenue, ont fermé pendant une période allant de un jour à sept jours et d'autres magasins ont réduit leurs heures d'exploitation. L'ouragan Sandy pourrait avoir une incidence défavorable d'environ 20 M\$ US sur les ventes au quatrième trimestre et entraîner une hausse modérée des niveaux des stocks de Lord & Taylor. Nous prenons actuellement des mesures afin d'assurer que les niveaux des stocks seront appropriés d'ici la fin de l'exercice 2012. Les activités de tous les magasins touchés par l'ouragan Sandy ont repris leur cours normal.

En raison de cette interruption de nos activités, nous présentons les données relatives aux ventes des magasins comparables pour le mois de novembre. Pour le mois de novembre, les ventes des magasins comparables consolidées sont demeurées stables. Ce résultat est attribuable à des résultats de ventes comparatifs positifs de 9,0 % pour la Baie d'Hudson et à des résultats de ventes comparatifs négatifs de 12,4 % (en dollars américains) pour Lord & Taylor. Si l'on tient compte de l'incidence de 20 M\$ US de l'ouragan Sandy, les ventes des magasins comparables de Lord & Taylor auraient augmenté de 3,7 % (en dollars américains) et les ventes des magasins comparables consolidées se seraient accrues de 5,7 %. Les deux enseignes ont connu une hausse du rendement des ventes grâce aux activités promotionnelles liées aux ventes du Black Friday à la fin du mois.

### **Situation de trésorerie et sources de financement**

#### **Flux de trésorerie**

Le total de la trésorerie et des équivalents de 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 opérationnelles, iii) les activités d'investissement et iv) les activités de financement. Le tableau suivant résume les flux de trésorerie par activité :

<b>(en millions de dollars)</b>	<b>Périodes de 39 semaines closes</b>	
	<b>le 27 octobre 2012</b>	<b>le 29 octobre 2011</b>
	\$	\$
Activités opérationnelles – activités poursuivies .....	(139,7)	(284,4)
Activités d'investissement – activités poursuivies .....	(136,0)	(138,0)
Activités de financement – activités poursuivies .....	113,5	(1 135,1)
(Diminution) augmentation de la trésorerie liée aux activités poursuivies .....	(162,2)	(1 557,5)
(Diminution) augmentation de la trésorerie liée aux activités abandonnées .....	157,7	1 764,1
Profits (pertes) de change sur la trésorerie .....	–	0,1
Trésorerie au début de la période .....	42,4	57,2
Trésorerie à la fin de la période .....	37,9	263,9

#### *Entrées (sorties) nettes de trésorerie liées aux activités opérationnelles*

Pour la période de 39 semaines close le 27 octobre 2012, des flux de trésorerie de 139,7 M\$ ont été affectés aux activités opérationnelles poursuivies, comparativement à 284,4 M\$ pour la période de 39 semaines close le 29 octobre 2011, soit une baisse de 144,7 M\$. Les stocks liés aux activités poursuivies ont augmenté de 1,8 % d'un exercice à l'autre, passant de 1 233,0 M\$ à 1 255,1 M\$.

#### *Entrées (sorties) nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement*

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement liées aux activités poursuivies ont diminué pour passer de 138,0 M\$ pour la période de 39 semaines close le 29 octobre 2011 à 136,0 M\$ pour la période de 39 semaines close le 27 octobre 2012, soit une baisse de 2,0 M\$. Pour la période de 39 semaines close le 29 octobre 2011, le produit tiré de la vente d'activités abandonnées s'est chiffré à 1 832,4 M\$.

#### *Dépenses d'investissement*

Au cours de la période de 39 semaines close le 27 octobre 2012, les dépenses d'investissement liées aux activités poursuivies se sont établies à 137,5 M\$, comparativement à 147,8 M\$ pour la période de 39 semaines close le 29 octobre 2011.

Nous prévoyons des dépenses d'investissement allant d'environ 185,0 M\$ à 195,0 M\$ pour l'exercice 2012, soit une hausse d'environ 11,4 % à 17,4 % par rapport à l'exercice 2011. L'augmentation de l'investissement s'explique essentiellement par les rénovations importantes à notre magasin phare de Vancouver, qui comprennent un magasin Topshop, l'agrandissement de notre magasin Topshop sur la rue Queen, à Toronto, les rénovations toujours en cours à notre magasin de Yorkdale, le développement continu de nos ressources relatives à la plateforme omni-canal et les rénovations des divers magasins de Lord & Taylor, dont ceux de Bala Cynwyd, d'Oak Brook et de Boston. Nous prévoyons que la dotation aux amortissements totalisera entre 100,0 \$ et 105,0 \$ pour 2012.

#### *Entrées (sorties) nettes de trésorerie liées aux activités de financement*

Pour la période de 39 semaines close le 27 octobre 2012, les flux de trésorerie provenant des activités de financement ayant trait aux activités poursuivies ont augmenté, pour se chiffrer à 113,5 M\$, soit un écart de 1 248,6 M\$ par rapport à la période de 39 semaines close le 29 octobre 2011, où des flux des trésorerie de 1 135,1 M\$ avaient été affectés aux activités de financement ayant trait aux activités poursuivies. Pour la période de 39 semaines close le 29 octobre 2011, la Compagnie a versé aux actionnaires un montant de 429,9 M\$ sous forme de dividendes ou de remboursement de capital et a effectué des remboursements totalisant 701,7 M\$ au titre de la dette. Pour la période de 39 semaines close le 27 octobre 2012, L&T a conclu un prêt hypothécaire à taux variable et utilisé le produit net de ce prêt pour rembourser une partie de son emprunt à terme. Le montant net prélevé sur les facilités de crédit renouvelables s'est élevé à 224,3 M\$ pour la période de 39 semaines close le 27 octobre 2012. Pour la période de 39 semaines close le 27 octobre 2012, nous avons versé des dividendes pour un montant de 89,8 M\$.

HBC a décidé de verser un dividende plus tôt que prévu. Le 10 décembre 2012, le conseil d'administration de HBC a déclaré un dividende de 0,09375 \$ par action, payable le 27 décembre 2012 aux actionnaires inscrits le 19 décembre 2012. À moins d'indication contraire, tous les dividendes (et les dividendes réputés) versés par HBC sont désignés comme des « dividendes déterminés » aux fins de l'application des dispositions en matière de crédit d'impôt pour dividendes contenues dans la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) et dans toute législation provinciale ou territoriale connexe applicable.

## **Soldes de trésorerie et liquidité**

Nos principaux besoins en trésorerie concernent le financement des activités opérationnelles, des dépenses d'investissement relatives à nos programmes de rénovation et de modernisation et de nos achats de stocks saisonniers ainsi que nos autres besoins en fonds de roulement. 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 en novembre et en décembre, durant la saison des ventes liées aux Fêtes. Le fonds de roulement est à son niveau le plus bas à la fin de l'exercice.

Nos principales sources de financement sont les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles, nos facilités de crédit renouvelables de HBC et de L&T et notre financement en biens immobiliers adossés à des créances hypothécaires. Les autres sources de financement possibles comprennent les créances hypothécaires liées à des biens immobiliers non grevés, la conclusion de la vente ou de contrats de cession-bail de biens immobiliers ou la vente de biens immobiliers. 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 et de nouvelles facilités de crédit et l'émission de titres d'emprunt 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 opérationnelles, 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 opérationnelles 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 versements de dividendes, 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 à respecter ses obligations lorsqu'elles arriveront à échéance.

### *Facilité de crédit renouvelable de HBC*

Au 27 octobre 2012, HBC devait un montant de 325,0 M\$ en vertu de la facilité de crédit renouvelable de HBC. Le montant total disponible en vertu de la facilité de crédit renouvelable de HBC s'élève à 1 100,0 M\$. HBC respecte toutes les clauses restrictives de la facilité de crédit renouvelable de HBC.

La facilité de crédit renouvelable de HBC est assujettie à une base d'emprunt, qui repose essentiellement sur des stocks admissibles, des créances sur cartes de crédit admissibles et du matériel admissible de HBC et de certaines de ses filiales (à l'exception de L&T et de ses filiales). La facilité de crédit renouvelable de HBC peut servir à financer les besoins en fonds de roulement ainsi que les dépenses d'investissement ou d'autres besoins généraux de l'entreprise et à effectuer certains paiements soumis à restrictions, des investissements ou des remboursements sur la dette. Le taux d'intérêt des montants prélevés sur la facilité de crédit renouvelable de HBC correspond au taux CDOR majoré de 1,5 % à 2,0 %, selon le calendrier des disponibilités. La facilité peut également être financée au taux de divers indices selon des écarts différents, notamment le taux indiciel américain, le LIBOR et le taux préférentiel canadien. La facilité de crédit renouvelable de HBC porte intérêt selon divers taux qui varient en fonction de la facilité utilisée, y compris le taux préférentiel canadien, le taux CDOR, le taux indiciel américain et le LIBOR.

La facilité de crédit renouvelable de HBC comporte des clauses restrictives habituelles pour les facilités de cette nature, y compris les restrictions relatives à la contraction de dettes, aux dépenses d'investissement et aux paiements versés aux entreprises affiliées et aux actionnaires. Ces clauses prévoient également des exigences relatives aux cas de défaut ainsi que les déclarations et les garanties habituelles pour les facilités de crédit de cette nature.

La facilité de crédit renouvelable de HBC est garantie par une sûreté de premier rang grevant nos biens autres que nos biens immobiliers (à l'exception des biens de L&T et de ses filiales).

#### *Nouvel emprunt à terme de HBC*

Le 26 novembre 2012, HBC a conclu une entente avec BMO Marchés des capitaux et la Banque Canadienne Impériale de Commerce, les co-arrangeurs principaux et cochefs de file, ainsi que certains autres prêteurs pour obtenir une facilité d'emprunt à terme non renouvelable de premier rang de 250,0 M\$ (le « nouvel emprunt à terme de HBC »), qui vient à échéance deux ans après la clôture du placement. HBC a utilisé le produit net de cet emprunt ainsi que le produit du placement pour réduire le solde de la facilité d'emprunt à terme obtenue auprès de la Société de financement GE Capital Canada et de certains autres prêteurs.

Le nouvel emprunt à terme de HBC porte intérêt au taux des acceptations bancaires majoré de 2,25 % et est garanti par une sûreté de premier rang grevant certains immeubles de la Compagnie et de ses filiales (autres que L&T et ses filiales). Il n'y a aucun remboursement de capital prévu avant l'échéance, bien que certains remboursements obligatoires soient prévus dans des circonstances précises.

Le nouvel emprunt à terme de HBC comporte des déclarations et des garanties, des clauses comportant obligation de faire et de ne pas faire, des exigences en matière d'information financière et un certain nombre de cas de défaut. L'entente contient des clauses restrictives relatives au maintien d'un ratio d'endettement et d'un ratio de couverture des charges fixes. HBC respecte toutes les clauses restrictives du nouvel emprunt à terme de HBC.

#### *Facilité de crédit renouvelable de L&T*

Au 27 octobre 2012, L&T devait un montant de 179,3 M\$ US en vertu de la facilité de crédit renouvelable de L&T. La facilité de crédit renouvelable de L&T prévoit une ligne de crédit renouvelable de 350 M\$ US jusqu'au 30 septembre 2016. L&T respecte toutes les clauses restrictives de la facilité de crédit renouvelable de L&T.

La ligne de crédit renouvelable de L&T est assujettie à une base d'emprunt, qui repose essentiellement sur des stocks admissibles, des créances sur cartes de crédit admissibles et du matériel admissible de L&T et de ses filiales. La facilité de crédit renouvelable de L&T servira à financer les besoins en fonds de roulement, les dépenses d'investissement et les activités opérationnelles de même qu'au soutien de l'émission de lettres de garantie en cours. Le taux d'intérêt des montants prélevés sur la facilité de crédit renouvelable de L&T correspond au taux LIBOR majoré de 2,0 % à 2,5 %, selon le calendrier des disponibilités.

La facilité de crédit renouvelable de L&T comporte des clauses restrictives habituelles pour les facilités de crédit de cette nature, y compris les restrictions relatives à la contraction de dettes, aux engagements financiers, aux dépenses d'investissement et aux paiements versés aux entreprises affiliées et aux actionnaires. Ces clauses prévoient également des exigences relatives aux cas de défaut ainsi que les déclarations et les garanties habituelles pour les facilités de crédit de cette nature.

La facilité de crédit renouvelable de L&T est principalement garantie par des stocks, du mobilier et des agencements admissibles de L&T et de ses filiales.

#### *Emprunt à terme de L&T*

Le 11 janvier 2012, L&T a conclu un emprunt à terme consorcial de 450,0 M\$ US auprès de Credit Suisse Securities LLC (« CS »), en tant qu'unique arrangeur du consortium, qui vient à échéance le 11 janvier 2019 (l'« emprunt à terme de L&T »).

Les intérêts sont imputés sur l'emprunt à terme de L&T selon le type d'emprunt et sont fondés sur le plus élevé de divers taux testés, y compris, mais sans s'y limiter, le taux LIBOR majoré d'une marge applicable de 4,5 %. Le taux LIBOR est assujéti à un plancher de 1,25 %. Le taux d'intérêt moyen pondéré de l'emprunt à terme de L&T au 28 janvier 2012 était de 5,75 %. Le taux moyen pour l'exercice 2011 était de 5,75 %.

L'emprunt à terme de L&T est remboursable en versements de 1,1 M\$ US payables à la fin de chaque mois d'avril, de juillet, d'octobre et de janvier à partir du 30 avril 2012 et jusqu'au 31 octobre 2018. En plus du calendrier d'amortissement trimestriel décrit dans la phrase précédente, L&T doit appliquer jusqu'à 50 % de ses flux de trésorerie disponibles excédentaires, tel qu'il est défini dans la convention d'emprunt et le pourcentage étant déterminé par le ratio de levier financier de L&T à la fin de l'exercice, afin de réduire le solde impayé de l'emprunt à terme de L&T. Lorsque des dividendes sont payés, L&T doit également effectuer un remboursement de l'emprunt à terme de L&T pour un montant égal aux dividendes payés. Le montant impayé restant sera remboursé à la date d'échéance. Compte non tenu d'une refixation de prix, L&T a la capacité de rembourser par anticipation l'emprunt à terme de L&T à tout moment sans pénalité après la première année. Tout remboursement anticipé est appliqué à la réduction des remboursements restants prévus. En septembre 2012, L&T a remboursé par anticipation un montant d'environ 242,5 M\$ US de l'emprunt à terme de L&T en utilisant le produit net lié au prêt hypothécaire de L&T sur la 5th Avenue.

L'emprunt à terme de L&T est garanti par une sûreté de premier rang sur la plupart des installations sur des terrains détenus et loués et par une sûreté de second rang sur les débiteurs, les stocks, le mobilier et les agencements de L&T. L'emprunt à terme de L&T comporte des déclarations et des garanties, des clauses comportant obligation de faire et de ne pas faire, des exigences en matière d'information financière et des cas de défaut habituels. L&T respecte toutes les clauses restrictives de l'emprunt à terme de L&T.

#### *Prêt hypothécaire de L&T sur la 5th Avenue*

Le 7 septembre 2012, L&T a conclu un prêt hypothécaire consorsial de premier rang à taux variable d'une valeur de 250,0 M\$ US (le « prêt hypothécaire de L&T sur la 5th Avenue ») avec un membre du groupe de Marchés mondiaux CIBC inc., l'agent administratif du consortium de prêteurs, qui vient à échéance le 10 septembre 2017. L&T a utilisé le produit net de cet emprunt, soit un montant d'environ 242,5 M\$ US, pour réduire le solde de l'emprunt à terme de L&T.

Le prêt hypothécaire de L&T sur la 5th Avenue porte intérêt au taux LIBOR majoré de 3,0 %. La Compagnie a conclu des swaps de taux d'intérêt qui ont pour effet de fixer le taux d'intérêt lié à la tranche du prêt hypothécaire de L&T sur la 5th Avenue au taux de 3,85 %.

Le prêt hypothécaire de L&T sur la 5th Avenue est structuré de sorte que seuls les intérêts sont exigibles pendant les trois premières années, les paiements mensuels au titre de l'amortissement étant requis au cours des deux dernières années, en fonction d'un calendrier d'amortissement selon le mode linéaire sur 30 ans et d'un taux d'intérêt de 7 %. L&T peut rembourser par anticipation le prêt hypothécaire de L&T sur la 5th Avenue moyennant des frais aux prêteurs de 2 % après les deux premières années, de 1 % après trois années et aucuns frais après le 10 septembre 2016. Tout paiement anticipé est appliqué en vue de réduire les versements prévus restants.

Le prêt hypothécaire de L&T sur la 5th Avenue comporte des déclarations et des garanties, des clauses comportant obligation de faire et de ne pas faire, des exigences en matière d'information financière et des cas de défaut. L&T respecte toutes les clauses restrictives du prêt hypothécaire de L&T sur la 5th Avenue. À titre de garantie pour le prêt hypothécaire de L&T sur la 5th Avenue, la Compagnie a consenti un prêt hypothécaire de premier rang visant l'immeuble L&T sur la 5th Avenue.

## Structure du capital consolidé

Le tableau suivant présente la structure du capital consolidé de la Compagnie compte non tenu et compte tenu du placement et de la conclusion du nouvel emprunt à terme de HBC.

(en millions de dollars canadiens)	Taux d'intérêt au 27 octobre 2012 <sup>1</sup>	Données ajustées pour tenir compte du placement et de la conclusion du nouvel emprunt à terme de HBC	
		Au 27 octobre 2012 \$	\$
Trésorerie		37,9	37,9
<i>Dette à court terme</i>			
Facilité de crédit renouvelable de HBC <sup>2</sup>	CDOR + 1,50 %-2,00 %	325,0	289,7
Facilité de crédit renouvelable de L&T	LIBOR + 2,00 %-2,50 %	179,3	179,3
<b>Total de la dette à court terme :</b>		<b>504,3</b>	<b>469,0</b>
<i>Dette à long terme</i>			
Emprunt à terme existant de HBC <sup>3</sup>	9,25 % <sup>4</sup>	443,8	–
Nouvel emprunt à terme de HBC <sup>5</sup>	3,47 % <sup>6</sup>	–	250,0
Emprunt à terme de L&T	5,75 % <sup>7</sup>	204,9	204,9
Prêt hypothécaire de L&T sur la 5 <sup>th</sup> Avenue	3,85 % <sup>8</sup>	249,5	249,5
Prêts hypothécaires, contrats de location-financement et autres	Divers	40,7	40,7
<b>Total de la dette à long terme</b>		<b>938,9</b>	<b>745,1</b>
<b>Dette brute</b>		<b>1 443,2</b>	<b>1 214,1</b>
Moins les coûts non amortis		(30,6)	(29,9)
<b>Emprunts (y compris la tranche à court terme)</b>		<b>1 412,6</b>	<b>1 184,2</b>
<i>Capitaux propres</i>			
Actions ordinaires avec droit de vote (autorisé – illimité)		–	235,0
Actions ordinaires sans droit de vote		1,2	–
Actions privilégiées de catégorie A		1,0	–
Bénéfices non distribués		698,5	698,5
Surplus d'apport		37,8	37,8
Cumul des autres éléments de la perte globale		(46,2)	(46,2)
<b>Total des capitaux propres</b>		<b>692,3</b>	<b>925,1</b>
<b>Total de la structure du capital</b>		<b>2 104,9</b>	<b>2 109,3</b>

### Notes :

1. Taux global, y compris les autres frais et intérêts fixes, à moins d'indication contraire.
2. Le reste du nouvel emprunt à terme de HBC et du produit du placement est utilisé pour rembourser la facilité de crédit renouvelable de HBC.
3. Le produit du placement et du nouvel emprunt à terme de HBC (produit net déduction faite des coûts de transaction estimés à 3,8 M\$) est utilisé pour rembourser l'emprunt.
4. Le taux réel correspond au taux des acceptations bancaires majoré de 6,75 % selon un plancher de 1,5 % majoré de frais administratifs de 1,0 %.
5. Conclu le 26 novembre 2012 (compte non tenu des coûts de transaction).
6. Le taux réel correspond au taux des acceptations bancaires majoré de 2,25 %.
7. Le taux réel correspond au LIBOR majoré de 4,50 % selon un plancher de 1,25 %.
8. Le taux réel correspond au LIBOR majoré de 3,00 %. La Compagnie a conclu un swap sur la durée de l'emprunt afin de fixer le taux à 3,85 %.

## Obligations contractuelles

Au 27 octobre 2012, la Compagnie avait augmenté ses prélèvements au titre de la facilité de crédit renouvelable de HBC et de la facilité de crédit renouvelable de L&T à 325,0 M\$ et à 179,3 M\$, respectivement.

Le 7 septembre 2012, L&T a conclu le prêt hypothécaire de L&T sur la 5th Avenue. La Compagnie a utilisé le produit du prêt hypothécaire de L&T sur la 5th Avenue pour rembourser un montant de 242,5 M\$ US sur l'emprunt à terme de L&T. Les remboursements à l'égard du prêt hypothécaire de L&T sur la 5th Avenue commenceront en novembre 2015.

Le 26 novembre 2012, HBC a conclu le nouvel emprunt à terme de HBC. La Compagnie a utilisé le produit du nouvel emprunt à terme de HBC pour rembourser un montant de 250,0 M\$ sur l'emprunt à terme existant de HBC. Il n'y a aucun remboursement de capital prévu avant l'échéance, bien que certains remboursements obligatoires soient prévus dans des circonstances précises.

Au cours de la période et jusqu'au 10 décembre 2012, il n'y a eu aucun autre changement significatif aux obligations contractuelles de la Compagnie, à l'exception de la réduction de certaines obligations locatives liées à Zellers par suite des ententes conclues avec des propriétaires.

### **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 27 octobre 2012, le total du passif éventuel brut relatif aux lettres de crédit de la Compagnie était d'environ 16,3 M\$.

La Compagnie n'a créé et 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 atténuer 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 bénéfice global (de la perte globale).

La Compagnie conclut des contrats de change à terme pour fixer le coût de certains achats de marchandises libellés en dollars américains auprès de fournisseurs étrangers en dollars canadiens. Ces contrats de change à terme ont été désignés comme couvertures des flux de trésorerie et présentés à la juste valeur dans les charges payées d'avance ou dans les autres créditeurs et charges à payer, 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 bénéfice global dans les stocks de marchandises. Les variations subséquentes de la juste valeur des contrats de change à terme sont comptabilisées dans le bénéfice 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 dans le bénéfice de 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 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 la charge financière.

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 plafonds de taux d'intérêt, 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 clôture.

Au cours de la période de 39 semaines close le 27 octobre 2012, il n'y a eu aucun changement significatif à la nature des risques découlant des instruments financiers dérivés. 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 clos le 28 janvier 2012.

### **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 significative sur ses liquidités, sur sa situation financière consolidée ni sur ses résultats opérationnels consolidés, car elle croit qu'elle a établi des provisions adéquates à l'égard de ces questions fiscales. Si le passif d'impôt définitif diffèrait 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 dans la période au cours de laquelle les questions seront en fin de compte résolues.

### **Transactions entre parties liées**

La partie exerçant le contrôle ultime de la Compagnie est L&T B.

Des transactions entre HBC, L&T et leurs filiales respectives, qui sont des parties liées, ont été éliminées à la consolidation et ne sont pas présentées dans cette note. Les détails des transactions avec d'autres parties liées sont présentés ci-dessous.

La Compagnie, HBTC, True North Retail Investments Limited Partnership (« TNRI ») et HBCL, qui sont toutes des entités sous contrôle commun, et leurs commandités respectifs, le cas échéant (collectivement, les « parties liées de HBC »), ont conclu une entente pour le remboursement des charges (l'« entente de remboursement »), qui est entrée en vigueur le 17 juillet 2008 et dans le cadre de laquelle la Compagnie accepte de payer les frais d'entretien et les charges opérationnelles des parties liées de HBC, sous réserve du respect des modalités de la facilité de crédit renouvelable de HBC. Les montants imputés à la Compagnie par les parties liées de HBC en vertu de l'entente de remboursement se sont élevés à 0,7 M\$ et à 1,4 M\$ (1,5 M\$ et 3,8 M\$ en 2011), respectivement, pour les périodes de 13 semaines et de 39 semaines closes le 27 octobre 2012.

La Compagnie et HBTC ont conclu une entente (l'« entente de gestion »), qui est entrée en vigueur le 17 juillet 2008 et dans le cadre de laquelle la Compagnie accepte de verser à HBTC des frais annuels de 2,0 M\$ US, en plus de rembourser d'autres charges pour le soutien lié à la gestion, aux finances, à la stratégie et aux transactions. Les montants imputés à la Compagnie par HBTC en vertu de l'entente de gestion se sont chiffrés à 0,5 M\$ et à 1,5 M\$ (0,7 M\$ et 2,5 M\$ en 2011), respectivement, pour les périodes de 13 semaines et de 39 semaines closes le 27 octobre 2012.

La Compagnie et National Realty & Development Corp. (« NRDC »), une entité sous contrôle commun, ont conclu des ententes de gestion d'immeubles (les « ententes de gestion d'immeubles »), dans le cadre desquelles la Compagnie a retenu les services de NRDC comme gestionnaire d'immeubles et accepté de lui verser des frais annuels de gestion d'immeubles de 4,0 M\$ US. Les montants imputés à la Compagnie par NRDC en vertu des ententes de gestion d'immeubles se sont chiffrés à 1,3 M\$ et à 3,3 M\$ (1,0 M\$ et 2,9 M\$ en 2011), respectivement, pour les périodes de 13 semaines et de 39 semaines closes le 27 octobre 2012.

Dans le cadre de l'opération Target, Zellers et L&T B ont conclu, le 29 septembre 2012, une entente d'honoraires qui prévoit des honoraires de 8,0 M\$ à payer à L&T B pour des services de consultation. Les honoraires ont été versés à L&T B le 27 octobre 2012.



Le 26 novembre 2012, l'entente de remboursement, l'entente de gestion et les ententes de gestion d'immeubles ont été modifiées, de sorte que les parties liées de HBC n'auront plus droit aux frais de gestion ni au remboursement de leurs charges.

Au 27 octobre 2012, un montant de néant (0,8 M\$ au 28 janvier 2012; 0,8 M\$ au 29 octobre 2011) a été inclus dans les autres actifs courants pour les frais versés ou engagés en vertu de l'entente de remboursement, de l'entente de gestion et des ententes de gestion d'immeubles.

En octobre 2012, la Compagnie a reçu un paiement de TNRI à titre de règlement des créances relativement aux avances, ce qui a donné lieu à un solde de créances de néant au 27 octobre 2012 (3,2 M\$ au 28 janvier 2012; 3,2 M\$ au 29 octobre 2011).

Au 27 octobre 2012, les créances comprenaient un montant de néant (1,3 M\$ au 28 janvier 2012; 1,1 M\$ au 29 octobre 2011) se rapportant essentiellement aux versements d'impôt effectués au nom de Maple Leaf Heritage Investments ULC, une société à responsabilité illimitée sous contrôle commun.

Le 6 mai 2011, la filiale de L&T, Lord & Taylor Home LLC, qui exploite des magasins de meubles pour la maison, a conclu un contrat de location de deux ans de 1,0 M\$ US par année (avec options de renouvellement) avec SP 35 L.P. (le « propriétaire ») visant une superficie d'environ 31 000 pieds carrés à Shrewsbury, au New Jersey, en vue d'exploiter un magasin d'articles pour la maison. Les montants imputés à la Compagnie en vertu du contrat de location se sont élevés à 0,1 M\$ et à 0,3 M\$ (0,1 M\$ et 0,1 M\$ en 2011), respectivement, pour les périodes de 13 semaines et de 39 semaines closes le 27 octobre 2012. Le propriétaire est une entreprise liée à NRDC. Richard Baker et Robert Baker, les directeurs de NRDC, sont également membres de L&T B.

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 dans le plus récent prospectus avec supplément RFPV déposé par la Compagnie et dans la note 2 des états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités de la période close le 27 octobre 2012.

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 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.

Voici les éléments fondés sur des jugements critiques et des estimations qui ont été faits par la direction lors de l'application des méthodes comptables de la Compagnie et qui ont eu l'incidence la plus importante sur les montants comptabilisés dans les états financiers consolidés.

- Stocks
- Programme de fidélisation
- Immobilisations corporelles et immobilisations incorporelles
- Impôt sur le résultat
- Avantages postérieurs à l'emploi

Pour une description complète de ces méthodes comptables critiques, se reporter au prospectus avec supplément RFPV de la Compagnie déposé sur SEDAR, à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

## ***Modifications de méthodes comptables futures prévues***

Instruments financiers : Informations à fournir – En octobre 2010, l’International Accounting Standards Board (l’« IASB ») a modifié IFRS 7, *Instruments financiers : Informations à fournir* (« IFRS 7 »), pour accroître les exigences relatives aux informations à fournir dans le cas de transactions impliquant des transferts d’actifs financiers. Cette modification s’applique aux exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2011. La Compagnie évalue actuellement l’incidence de cette modification sur les informations fournies dans ses états financiers.

Instruments financiers – L’IASB a publié une nouvelle norme, IFRS 9, *Instruments financiers* (« IFRS 9 »), qui remplacera IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation* (« IAS 39 »). Le remplacement d’IAS 39 est un projet en trois phases qui vise à améliorer et à simplifier la présentation des instruments financiers. La publication d’IFRS 9 en novembre 2009 et en octobre 2010 constitue la phase initiale du projet et fournit des indications sur le classement et l’évaluation des actifs et des passifs financiers. Cette norme prend effet pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2015. La Compagnie évalue actuellement l’incidence de la nouvelle norme sur ses états financiers.

États financiers consolidés – En mai 2011, l’IASB a publié IFRS 10, *États financiers consolidés* (« IFRS 10 »), qui remplacera des parties d’IAS 27, *États financiers consolidés et individuels* (« IAS 27 »), et la totalité de SIC-12, *Consolidation – Entités ad hoc*. IFRS 10 définit les principes de présentation et de préparation des états financiers consolidés d’une entité qui en contrôle une ou plusieurs autres. La norme exige que l’entité consolide une entreprise détenue si elle est exposée aux rendements variables du fait de sa participation dans l’entreprise détenue ou qu’elle possède des droits sur ces rendements variables, et qu’elle a la capacité d’influer sur ces rendements grâce à son pouvoir sur la société détenue. IAS 27 a donc été modifiée, mais contient toujours les directives existantes s’appliquant aux états financiers individuels. IFRS 10 a été publiée dans le cadre du projet plus vaste de l’IASB portant sur les participations dans tous les types d’entités. Le 28 juin 2012, l’IASB a publié des modifications qui fournissent un allègement transitoire à IFRS 10 en limitant l’exigence relative à la présentation d’informations comparatives ajustées à la période comparative précédente uniquement. IFRS 10 prend effet pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2013 et doit être appliquée de manière rétrospective. La Compagnie évalue actuellement l’incidence d’IFRS 10 sur ses résultats opérationnels, sa situation financière et les informations à fournir.

Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d’autres entités – En mai 2011, l’IASB a publié IFRS 12, *Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d’autres entités* (« IFRS 12 »), qui établit des obligations d’information s’appliquant aux intérêts que des entités détiennent dans d’autres entités, telles que les filiales, les partenariats, les entreprises associées et les entités structurées non consolidées. Cette norme reprend les obligations d’information existantes et contient de nouvelles obligations d’information importantes qui portent sur la nature des participations dans d’autres entités et les risques qui y sont associés. Le 28 juin 2012, l’IASB a publié des modifications qui fournissent un allègement transitoire à IFRS 12 en limitant l’exigence relative à la présentation d’informations comparatives ajustées à la période comparative précédente uniquement. IFRS 12 prend effet pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2013 et doit être appliquée de manière rétrospective. La Compagnie évalue actuellement l’incidence d’IFRS 12 sur les informations à fournir.

Évaluation de la juste valeur – En mai 2011, l’IASB a publié IFRS 13, *Évaluation de la juste valeur* (« IFRS 13 »), qui contient tous les détails de l’évaluation de la juste valeur et les obligations d’information s’appliquant à l’ensemble des IFRS. La nouvelle norme précise que la juste valeur correspond au prix qui serait reçu à la vente d’un actif ou payé à la cession d’un passif dans le cadre d’une transaction normale entre des participants du marché, à la date d’évaluation. Elle définit aussi les obligations d’information relatives à l’évaluation de la juste valeur. Aux termes des IFRS actuelles, les directives sur l’évaluation et la présentation de la juste valeur sont réparties entre les différentes normes qui exigent le recours à la juste valeur et, dans de nombreux cas, elles n’établissent pas une base d’évaluation claire ni des obligations cohérentes. IFRS 13 prend effet pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2013 et doit être appliquée de manière rétrospective. L’adoption anticipée est permise. La Compagnie évalue actuellement l’incidence potentielle de la nouvelle norme.

Présentation des autres éléments du résultat global – En juin 2011, l'IASB a modifié IAS 1, *Présentation des états financiers*, qui exige maintenant que les sociétés regroupent dans les autres éléments du résultat global les éléments susceptibles d'être reclassés dans le résultat net du compte de résultat. Les modifications confirment les exigences actuelles selon lesquelles les composantes des autres éléments du résultat global et du résultat net doivent être présentées dans un seul état ou dans deux états consécutifs. Ces modifications sont en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2012. La Compagnie évalue actuellement l'incidence de la modification à IAS 1 sur la présentation des autres éléments du résultat global.

Avantages du personnel – En juin 2011, l'IASB a modifié IAS 19, *Avantages du personnel*, relativement aux régimes à prestations définies. Selon les modifications apportées à la norme, il n'est plus possible de différer les écarts actuariels (méthode dite du « corridor »), les variations découlant de la réévaluation des actifs et des passifs des régimes à prestations définies doivent être présentées dans l'état des autres éléments du résultat global et de nouvelles obligations d'information ont été ajoutées. Ces modifications sont en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2013. L'adoption anticipée est permise. La Compagnie évalue actuellement l'incidence potentielle de ces modifications.

Instruments financiers : Compensation des actifs et des passifs – L'IASB a publié des modifications à IFRS 7 et à IAS 32, *Instruments financiers : Présentation* (« IAS 32 »), qui clarifient les exigences en matière de compensation d'instruments financiers et exigent que de nouvelles informations soient fournies sur l'incidence des accords de compensation sur la situation financière de la Compagnie. Les modifications à IFRS 7 sont en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2013 et doivent être appliquées de façon rétrospective. Les modifications à IAS 32 sont en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2014 et doivent être appliquées de façon rétrospective. La Compagnie évalue actuellement l'incidence des modifications à IFRS 7 et à IAS 32 sur ses résultats opérationnels, sa situation financière et ses informations à fournir.

## **Renseignements supplémentaires**

Des renseignements supplémentaires concernant la Compagnie de la Baie d'Hudson sont disponibles sur SEDAR, à l'adresse [www.sedar.com](http://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 » du prospectus avec supplément RFPV de la Compagnie. La Compagnie n'a connaissance d'aucun changement important relatif aux facteurs de risque la concernant par rapport à l'information présentée à la date du prospectus.

## **Données trimestrielles sur la négociation 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. Au 10 décembre 2012, 120,0 millions d'actions ordinaires de la Compagnie étaient émises et en circulation. En outre, 12,0 millions d'actions ordinaires étaient réservées à des fins d'émission à l'exercice des options sur actions, 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 127,2 millions, après dilution.