



# **NOTICE ANNUELLE**

**POUR L'EXERCICE CLOS LE 28 JANVIER 2018**

**Le 10 avril 2018**



## TABLE DES MATIÈRES

1	Notes explicatives.....	1
2	Structure de l'entreprise .....	3
3	Développement général de l'entreprise.....	4
4	Activités de la Société.....	9
5	Facteurs de risque .....	21
6	Structure du capital .....	32
7	Dividendes.....	34
8	Description des dettes importantes.....	35
9	Notations .....	38
10	Marché pour la négociation des titres .....	39
11	Administrateurs et dirigeants.....	39
12	Renseignements sur le comité d'audit.....	43
13	Poursuites et application de la loi.....	45
14	Membres de la direction et autres personnes intéressés dans des opérations importantes .....	45
15	Agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres.....	46
16	Contrats importants.....	46
17	Intérêts des experts .....	46
18	Renseignements complémentaires .....	46
	ANNEXE A – Règles du comité d'audit .....	A-1

# 1 NOTES EXPLICATIVES

Sauf indication contraire, les renseignements qui figurent dans la présente notice annuelle (la « notice annuelle ») sont arrêtés au 28 janvier 2018, dernier jour du plus récent exercice clos de la Société, et toutes les sommes d'argent sont exprimées en dollars canadiens.

Les termes « Dollarama » ou la « Société » désignent Dollarama inc. et toutes ses filiales, collectivement, ou Dollarama inc. ou au moins une de ses filiales, selon le cas.

## 1.1 Énoncés prospectifs

La notice annuelle comporte des énoncés prospectifs au sujet des intentions, des attentes et des projets actuels et futurs, des résultats, du degré d'activité, du rendement, des objectifs, des réalisations ou de tout autre événement ou fait nouveau à venir. Les termes « pouvoir », « s'attendre à », « planifier », « prévoir », « tendances », « indications », « anticiper », « croire », « estimer », « probables », « éventuels » ou « potentiels », ou des variantes de ces termes ou autres formulations semblables, visent à signaler des énoncés prospectifs. Les énoncés prospectifs sont fondés sur les plus récentes informations disponibles ainsi que sur des estimations et hypothèses qui concernent, entre autres choses, la conjoncture économique et le cadre concurrentiel du secteur de la vente au détail au Canada et que la direction a formulées à la lumière de son expérience et de sa perception des tendances historiques, de la conjoncture actuelle et de l'évolution prévue dans l'avenir, ainsi que d'autres facteurs jugés pertinents et raisonnables dans les circonstances. Toutefois, rien ne garantit que ces estimations et hypothèses s'avéreront exactes. Plusieurs facteurs pourraient faire en sorte que les résultats, le degré d'activité, les réalisations ou le rendement réels, ou les événements ou faits futurs, diffèrent de manière significative de ceux exprimés de façon implicite ou explicite dans les énoncés prospectifs, notamment, sans s'y limiter, les facteurs suivants, lesquels sont décrits plus en détail à la rubrique « Facteurs de risque » de la notice annuelle : augmentations futures des charges d'exploitation et du coût des marchandises (y compris les hausses du salaire minimum prescrit par la loi), incapacité de maintenir une gamme de produits et de se réapprovisionner en marchandises, augmentation des coûts ou interruption du flux de marchandises importées, incapacité de maintenir l'image de marque et la réputation, perturbation dans le réseau de distribution, freintes de stocks, incapacité de renouveler les baux des magasins, des entrepôts et du siège social à des conditions favorables, incapacité d'obtenir de la capacité supplémentaire pour les entrepôts et le centre de distribution en temps opportun, caractère saisonnier, acceptation par le marché des marques maison, incapacité de protéger les marques de commerce et autres droits exclusifs, fluctuations du taux de change, pertes potentielles associées à l'utilisation d'instruments financiers dérivés, niveau d'endettement et incapacité de générer des flux de trésorerie suffisants pour assurer le service de la dette, modification de la solvabilité et de la notation et hausse potentielle du coût du capital, risque relatif à la dette à taux d'intérêt variable, concurrence dans le secteur de la vente au détail, conjoncture générale de l'économie, départ de hauts dirigeants, incapacité d'attirer et de conserver des employés compétents, interruptions des systèmes de technologies de l'information, incapacité de protéger les systèmes contre les attaques informatiques, impossibilité de réaliser la stratégie de croissance avec succès, structure de société de portefeuille, conditions météorologiques défavorables, catastrophes naturelles et perturbations géopolitiques, coûts inattendus liés aux programmes d'assurance actuels, réclamations en responsabilité du fait des produits et rappels de produits, litiges et conformité sur les plans réglementaire et environnemental.

Ces éléments ne sont pas censés représenter une liste exhaustive des facteurs susceptibles d'avoir une incidence sur la Société; toutefois, ils devraient être étudiés attentivement. Les énoncés prospectifs ont pour but de fournir au lecteur une description des attentes de la direction au sujet de la performance financière de la Société et ils peuvent ne pas être pertinents à d'autres fins. Les lecteurs ne devraient pas se fier indûment aux énoncés prospectifs figurant aux présentes. En outre, sauf indication contraire, les énoncés prospectifs contenus dans la notice annuelle visent à décrire les attentes de la direction en date des présentes, et la direction n'a pas l'intention et décline toute obligation d'actualiser ou de réviser ces énoncés prospectifs à la lumière de nouveaux éléments d'information ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif, sauf si elle y est tenue en vertu de la loi. Les énoncés prospectifs contenus dans la notice annuelle doivent être lus à la lumière de la présente mise en garde.

## **1.2 Mesures conformes aux PCGR et mesures hors PCGR**

Les états financiers de la Société, disponibles sur SEDAR au [www.sedar.com](http://www.sedar.com), sont établis conformément aux principes comptables généralement reconnus (les « PCGR ») du Canada décrits dans la Partie 1 du Manuel de CPA Canada - Comptabilité, qui inclut les Normes internationales d'information financière (IFRS) du Conseil des normes comptables internationales (CNCI).

Dans la notice annuelle, il est fait mention du BAIIA, une mesure hors PCGR représentant le résultat d'exploitation plus la dotation aux amortissements. Cette mesure hors PCGR n'est pas reconnue aux termes des PCGR, n'a pas de définition normalisée prescrite par ces derniers et, par conséquent, il est peu probable qu'elle soit comparable à des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs. La direction croit que la présentation de mesures hors PCGR est appropriée. Cependant, les mesures hors PCGR comportent des limitations importantes en tant qu'outils d'analyse, et elles ne doivent pas être examinées isolément par les lecteurs ni remplacer l'analyse des résultats de la Société présentés selon les PCGR.

Voir la rubrique « Principales informations financières consolidées » du rapport de gestion annuel de la Société disponible sur SEDAR au [www.sedar.com](http://www.sedar.com) pour de plus amples renseignements sur les mesures hors PCGR et pour obtenir le rapprochement du BAIIA avec la mesure conforme aux PCGR la plus directement comparable.

## **1.3 Données sur le marché et l'industrie**

Les données sur le marché et l'industrie présentées dans la notice annuelle ont été obtenues au moyen d'enquêtes internes au sein de la Société, de renseignements provenant de tiers, notamment de sites Web de tiers, et d'estimations préparées par la direction. Même si ces sources sont jugées fiables, elles n'ont pas été vérifiées de façon indépendante et rien ne garantit à la direction que les renseignements contenus dans les sites Web de tiers sont à jour. La direction n'a connaissance d'aucune déclaration fautive ou trompeuse à l'égard des données sur le marché et l'industrie présentées dans la notice annuelle, mais ces données comportent des risques et des incertitudes et sont susceptibles de changer en fonction de divers facteurs, notamment ceux dont il est question aux rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque ».

## 2 STRUCTURE DE L'ENTREPRISE

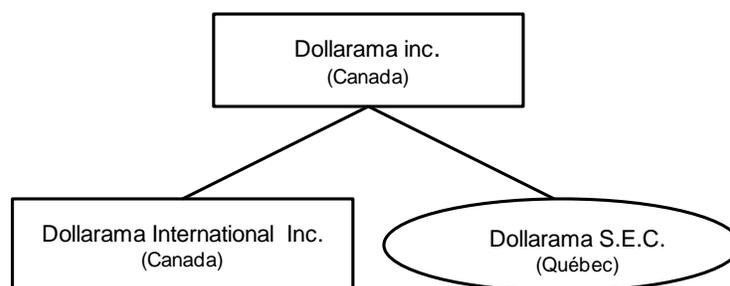
### 2.1 Dénomination, adresse et constitution

La Société a été constituée sous le régime de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (la « LCSA ») par statuts constitutifs datés du 20 octobre 2004 sous la dénomination 4258401 Canada Inc. La dénomination de la Société a ensuite été changée pour devenir Dollarama Capital Corporation aux termes de clauses modificatrices datées du 16 novembre 2004. Les statuts de la Société ont à nouveau été modifiés le 20 décembre 2006, notamment pour créer les catégories d'actions ordinaires et privilégiées, et le 8 septembre 2009, pour changer sa dénomination pour Dollarama inc. Immédiatement avant la clôture de son premier appel public à l'épargne le 16 octobre 2009, la Société a fusionné avec 4513631 Canada Inc., une de ses sociétés de portefeuille, en vertu de la LCSA aux termes de statuts de fusion datés du 16 octobre 2009.

Le siège social de la Société est situé au 5805, avenue Royalmount, Montréal (Québec) H4P 0A1.

### 2.2 Liens intersociétés

L'organigramme suivant présente les liens entre la Société et ses filiales importantes en date des présentes, ainsi que le territoire de constitution de chaque entité.



Au 28 janvier 2018, la Société était propriétaire de tous les capitaux propres de Dollarama S.E.C., société en commandite formée sous le régime des lois du Québec qui exploite l'entreprise de Dollarama.

À la même date, la Société était également propriétaire de tous les capitaux propres de Dollarama International Inc., société constituée en vertu de la LCSA qui exporte des produits qu'elle vend à Dollar City, un détaillant à bas prix établi au Salvador, au Guatemala et en Colombie, aux termes d'une convention commerciale conclue par les parties en février 2013. Voir « Activités de la Société – Aperçu de l'entreprise – Approvisionnement direct pour le marché canadien et convention avec Dollar City ».

À l'exception de Dollarama S.E.C., l'actif total ou les produits des activités ordinaires de chaque filiale de la Société (mentionnée ou non aux présentes) ne représentaient pas plus de 10 %, individuellement, de l'actif ou des produits des activités ordinaires consolidés de la Société au 28 janvier 2018, ni plus de 20 %, dans l'ensemble, de l'actif ou des produits des activités ordinaires consolidés de la Société au 28 janvier 2018.

### 3 DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ENTREPRISE

Au 28 janvier 2018, Dollarama était propriétaire exploitant de 1 160 magasins dans l'ensemble du Canada et avait généré des ventes de 3,27 milliards de dollars et un BAIIA de 826,1 millions de dollars pour l'exercice clos le 28 janvier 2018.

Les principaux faits nouveaux relatifs aux activités de Dollarama au cours des trois derniers exercices clos et depuis le début de l'exercice en cours sont décrits ci-après. Le terme « exercice 2019 » désigne l'exercice de la Société qui sera clos le 3 février 2019, le terme « exercice 2018 », l'exercice clos le 28 janvier 2018, le terme « exercice 2017 », l'exercice clos le 29 janvier 2017 et le terme « exercice 2016 », l'exercice clos le 31 janvier 2016.

L'exercice de la Société se termine le dimanche dont la date est la plus proche du 31 janvier et compte généralement 52 semaines. L'exercice 2016, l'exercice 2017 et l'exercice 2018 comptaient tous 52 semaines. Toutefois, comme il est d'usage en ce qui concerne le calendrier du secteur de la vente au détail, une semaine est ajoutée à l'exercice tous les cinq ou six ans. Par conséquent, l'exercice en cours de la Société, soit l'exercice 2019, comptera 53 semaines.

#### 3.1 Faits nouveaux de l'exercice 2019

##### *Modifications à la composition du conseil*

Le 29 mars 2018, la Société a annoncé que M. Stephen Gunn prendra la relève du fondateur de Dollarama, M. Larry Rossy, à titre de président du conseil d'administration de la Société (le « conseil d'administration »). M. Rossy sera nommé président émérite du conseil et ne se portera pas de nouveau candidat au poste d'administrateur. Ces nominations prendront effet après l'assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires qui aura lieu le 7 juin 2018 (l'« assemblée »), si les candidats aux postes d'administrateurs de la Société sont élus lors de cette assemblée. La Société a également annoncé la nomination de M<sup>me</sup> Kristin Williams Mugford à titre d'administratrice indépendante, avec prise d'effet le 29 mars 2018. Voir « Administrateurs et dirigeants ».

##### *Agrandissement du centre de distribution*

Le 29 mars 2018, la Société a annoncé un projet visant l'agrandissement de son centre de distribution existant situé dans la région de Montréal pour en porter la superficie à environ 500 000 pieds carrés, soit une augmentation d'environ 50 %. La Société est d'avis que cet agrandissement lui fournira l'infrastructure nécessaire pour soutenir la croissance à long terme de son réseau de magasins jusqu'à l'objectif préalablement annoncé de 1 700 magasins d'ici 2027. L'agrandissement du centre de distribution devrait être achevé d'ici la fin de l'exercice 2020. Voir « Activités de la Société – Entreposage et distribution ».

##### *Proposition de fractionnement d'actions à raison de trois pour une*

Le 29 mars 2018, la Société a annoncé que le conseil d'administration avait approuvé une proposition de fractionnement d'actions à raison de trois pour une (la « proposition de fractionnement d'actions »), sous réserve de l'approbation des actionnaires à l'assemblée et des exigences de la Bourse de Toronto (la « TSX »). Si la proposition de fractionnement d'actions obtient l'approbation des actionnaires et l'autorisation préalable de la TSX, les actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 14 juin 2018 auront le droit de recevoir, vers le 19 juin 2018, deux actions ordinaires supplémentaires pour chaque action ordinaire détenue.

##### *Augmentation du dividende*

Le 29 mars 2018, la Société a annoncé que le conseil d'administration avait approuvé une augmentation de 9 % du dividende trimestriel pour les porteurs de ses actions ordinaires, dividende qui est passé de 0,11 \$ à 0,12 \$ l'action ordinaire (ce qui représente 0,04 \$ par action ordinaire, en supposant la mise en œuvre de la proposition de fractionnement d'actions).

##### *Placement privé de 300 millions de dollars de billets non garantis de premier rang*

Le 1<sup>er</sup> février 2018, la Société a émis des billets non garantis de premier rang à taux variable de série 3 échéant le 1<sup>er</sup> février 2021 (les « billets à taux variable de série 3 ») dans le cadre d'un placement privé

réalisé au Canada en vertu d'une dispense de prospectus prévue par la législation en valeurs mobilières applicable. Les billets à taux variable de série 3 ont été émis à leur valeur nominale pour un produit brut total de 300,0 millions de dollars et portent intérêt à un taux équivalant au taux des acceptations bancaires de 3 mois (CDOR) majoré de 27 points de base (ou 0,27 %). La Société a affecté le produit net de ce placement au remboursement d'encours de sa facilité de crédit renouvelable non garantie (la « facilité de crédit ») ainsi qu'aux fins générales de l'entreprise. DBRS Limited (« DBRS ») a attribué la notation BBB, avec tendance stable, aux billets à taux variable de série 3. Voir « Description des dettes importantes - Billets non garantis de premier rang » et « Notations ».

### **3.2 Faits nouveaux de l'exercice 2018**

#### *Modification de la convention de crédit*

Le 28 novembre 2017, la Société et les prêteurs ont conclu une convention de modification de la deuxième convention de crédit modifiée (dans sa version modifiée à l'occasion, la « deuxième convention de crédit modifiée ») aux termes de laquelle, notamment, la durée des engagements initiaux de 250,0 millions de dollars a été prolongée jusqu'au 29 septembre 2022, et la durée des engagements de 2016 de 250,0 millions de dollars a été prolongée jusqu'au 29 septembre 2019. Voir « Description des dettes importantes – Facilité de crédit ».

#### *Offre publique de rachat dans le cours normal des activités 2017-2018*

Le 7 juin 2017, la Société a renouvelé son offre publique de rachat dans le cours normal des activités en vue de racheter aux fins d'annulation au plus 5 680 390 actions ordinaires (soit 5,0 % des actions ordinaires émises et en circulation au 6 juin 2017) pendant la période de 12 mois allant du 19 juin 2017 au 18 juin 2018 (l'« offre de rachat 2017-2018 »). Au 28 janvier 2018, la Société avait racheté aux fins d'annulation un total de 4 417 300 actions ordinaires, au cours moyen pondéré de 143,09 \$ l'action ordinaire, pour une contrepartie en espèces totale de 632,1 millions de dollars. Voir « Structure du capital – Offre publique de rachat dans le cours normal des activités ».

#### *Placement privé de 325 millions de dollars de billets non garantis de premier rang*

Le 10 mai 2017, la Société a émis des billets non garantis de premier rang à taux variable de série 2 supplémentaires échéant le 16 mars 2020 d'un capital total de 75,0 millions de dollars (les « billets à taux variable de série 2 supplémentaires ») ainsi que des billets non garantis de premier rang à taux fixe échéant le 10 novembre 2022 d'un capital total de 250,0 millions de dollars (les « billets à taux fixe de 2,203 % ») dans le cadre d'un placement privé réalisé au Canada en vertu d'une dispense de prospectus prévue par la législation en valeurs mobilières applicable. DBRS a attribué la notation BBB, avec tendance stable, aux billets à taux variable de série 2 supplémentaires et aux billets à taux fixe de 2,203 %. Les billets à taux variable de série 2 supplémentaires s'ajoutent au montant en capital total de 225,0 millions de dollars des billets à taux variable de série 2 d'origine (définis ci-après) émis par la Société le 16 mars 2017 et portent intérêt au même taux que les billets à taux variable de série 2 d'origine.

La Société a affecté le produit net de ces deux placements au remboursement des billets à taux variable de série 1 (définis ci-après) d'un capital total de 275,0 millions de dollars qui venaient à échéance le 16 mai 2017, au remboursement d'encours de la facilité de crédit ainsi qu'aux fins générales de l'entreprise. Voir « Description des dettes importantes – Billets non garantis de premier rang » et « Notations ».

#### *Acceptation des cartes de crédit*

Depuis le 1<sup>er</sup> mai 2017, la Société accepte les cartes de crédit comme mode de paiement dans tous ses magasins au Canada (notamment au moyen d'Apple Pay). Voir « Activités de la Société – Magasins – Modes de paiement pour les clients ».

#### *Nombre cible de magasins à long terme*

En mars 2017, la Société a réalisé une étude visant à réévaluer le potentiel du marché pour les magasins Dollarama au Canada. Entre autres facteurs, l'étude a tenu compte des données sur le recensement et le revenu des ménages pour 2016 publiées au début de 2017, de l'environnement concurrentiel dans le secteur du commerce de détail dans tous les marchés canadiens, des taux de pénétration des magasins par habitant, du rendement des magasins comparables et des nouveaux magasins ainsi que de la période

moyenne de remboursement du capital investi de deux ans ciblée par Dollarama pour les nouveaux magasins. À la lumière des résultats de cette étude, la direction a manifesté sa confiance quant à la capacité de la Société à poursuivre l'expansion de son réseau de magasins au-delà du seuil de 1 400 magasins annoncé préalablement, jusqu'à environ 1 700 magasins d'ici 2027.

#### *Augmentation du dividende*

Le 30 mars 2017, la Société a annoncé que le conseil d'administration avait approuvé une augmentation de 10 % du dividende trimestriel pour les porteurs de ses actions ordinaires, dividende qui est passé de 0,10 \$ à 0,11 \$ l'action ordinaire.

#### *Placement privé de 225 millions de dollars de billets non garantis de premier rang*

Le 16 mars 2017, la Société a émis des billets non garantis de premier rang à taux variable de série 2 échéant le 16 mars 2020 (les « billets à taux variable de série 2 d'origine ») dans le cadre d'un placement privé réalisé au Canada en vertu d'une dispense de prospectus prévue par la législation en valeurs mobilières applicable. Les billets à taux variable de série 2 d'origine ont été émis à leur valeur nominale pour un produit brut total de 225,0 millions de dollars et portent intérêt à un taux équivalant au taux des acceptations bancaires de 3 mois (CDOR) majoré de 59 points de base (ou 0,59 %). La Société a affecté le produit net de ce placement au remboursement d'encours de la facilité de crédit ainsi qu'aux fins générales de l'entreprise. DBRS a attribué la notation BBB, avec tendance stable, aux billets à taux variable de série 2 d'origine. Voir « Description des dettes importantes – Billets non garantis de premier rang » et « Notations ».

### **3.3 Faits nouveaux de l'exercice 2017**

#### *Nouvel entrepôt*

En février 2016, la Société a annoncé que le conseil d'administration avait approuvé un investissement d'environ 60,0 millions de dollars en vue de la construction d'un nouvel entrepôt de 500 000 pieds carrés à Montréal (Québec) afin d'augmenter d'environ 40 % la capacité d'entreposage totale en pieds carrés et de répondre aux besoins de capacité. La construction a commencé en mars 2016 et a été achevée, selon l'échéancier et en deçà du budget prévu, avant la fin de l'exercice 2017.

#### *Lancement de nouveaux prix*

En août 2016, la Société a commencé à ajouter graduellement à sa gamme de marchandises générales et d'articles saisonniers à prix fixes de 0,82 \$, 1,00 \$, 1,25 \$, 1,50 \$, 2,00 \$, 2,50 \$ et 3,00 \$ des produits autres que des produits d'épicerie à des prix fixes de 3,50 \$ et de 4,00 \$.

#### *Placement privé de 525 millions de dollars de billets non garantis de premier rang*

Le 22 juillet 2016, la Société a émis des billets non garantis de premier rang à taux fixe échéant le 22 juillet 2021 (les « billets à taux fixe de 2,337 % ») d'un capital total de 525,0 millions de dollars dans le cadre d'un placement privé réalisé au Canada en vertu d'une dispense de prospectus prévue par la législation en valeurs mobilières applicable. La Société a affecté le produit net de ce placement au remboursement d'encours de la facilité de crédit et aux fins générales de l'entreprise. DBRS a attribué la notation BBB, avec tendance stable, aux billets à taux fixe de 2,337 %. Voir « Description des dettes importantes – Billets non garantis de premier rang » et « Notations ».

#### *Offre publique de rachat dans le cours normal des activités 2016-2017*

Le 8 juin 2016, la Société a renouvelé son offre publique de rachat dans le cours normal des activités en vue de racheter aux fins d'annulation au plus 5 975 854 actions ordinaires (soit 5,0 % des actions ordinaires émises et en circulation au 7 juin 2016) pendant la période de 12 mois allant du 17 juin 2016 au 16 juin 2017 (l'« offre de rachat 2016-2017 »). La Société a racheté aux fins d'annulation un total de 5 975 162 actions ordinaires, au cours moyen pondéré de 100,78 \$ l'action ordinaire, pour une contrepartie en espèces totale de 602,2 millions de dollars. Voir « Structure du capital – Offre publique de rachat dans le cours normal des activités ».

#### *Nomination du nouveau président et chef de la direction*

Le 1<sup>er</sup> mai 2016, Neil Rossy est devenu président et chef de la direction de Dollarama. Simultanément à cette nomination, Larry Rossy, fondateur de Dollarama, est devenu président exécutif du conseil d'administration.

#### *Augmentation du dividende*

Le 30 mars 2016, la Société a annoncé que le conseil d'administration avait approuvé une augmentation de 11,1 % du dividende trimestriel pour les porteurs de ses actions ordinaires, dividende qui est passé de 0,09 \$ à 0,10 \$ par action ordinaire.

#### *Modification de la convention avec Dollar City*

Le 15 mars 2016, la Société et Dollar City, un détaillant à bas prix maintenant établi au Salvador, au Guatemala et en Colombie, ont modifié certaines modalités des conventions conclues en février 2013 (collectivement, la « convention avec Dollar City ») aux termes desquelles la Société s'est engagée, par l'entremise de Dollarama International Inc., à partager son savoir-faire commercial et à fournir des services d'approvisionnement à Dollar City en vue de faire croître ses activités dans un territoire convenu regroupant le Salvador, le Guatemala, le Honduras, le Costa Rica, le Nicaragua, le Panama, la Colombie, le Pérou et l'Équateur. La convention avec Dollar City contient des indicateurs clés du rendement financier à des étapes précises tout au long de sa durée et prévoit également la possibilité pour Dollarama d'acquérir une participation majoritaire dans Dollar City selon une formule prédéterminée.

Aux termes de la modification de 2016, les parties ont convenu, notamment, de reporter d'un an, soit du 4 février 2019 au 4 février 2020, la date à laquelle l'option de Dollarama d'acquérir une participation majoritaire dans Dollar City devient exerçable. Cette année supplémentaire devait donner plus de temps aux parties pour tester le concept de vente au détail à bas prix dans un plus grand marché à l'intérieur du territoire établi. Quant aux autres modifications apportées en 2016, soit elles concernent les relations commerciales actuelles entre les parties et ne sont pas significatives, soit elles ne sont pas pertinentes avant qu'une décision soit prise à propos de l'option d'achat.

### **3.4 Faits nouveaux de l'exercice 2016**

#### *Modification de la convention de crédit*

La deuxième convention de crédit modifiée a été modifiée deux fois au cours de l'exercice 2016, le 30 octobre 2015 et le 29 janvier 2016. La Société a obtenu de la part des prêteurs des engagements supplémentaires totalisant d'abord 125,0 millions de dollars pour une période se terminant au plus tard le 15 juin 2017, et ensuite 250,0 millions de dollars pour une période se terminant au plus tard le 29 janvier 2018, aux termes de la clause accordéon de la deuxième convention de crédit modifiée. La Société a affecté les engagements supplémentaires à la poursuite de l'optimisation de la structure de son capital, notamment par le rachat d'actions dans le cadre de l'offre de rachat 2015-2016 (définie ci-après), ainsi qu'aux fins générales de l'entreprise. Voir « Description des dettes importantes – Facilité de crédit ».

#### *Offre publique de rachat dans le cours normal des activités 2015-2016*

Le 10 juin 2015, la Société a renouvelé son offre publique de rachat dans le cours normal des activités en vue du rachat aux fins d'annulation d'au plus 4 500 765 actions ordinaires (soit 3,5 % des actions ordinaires émises et en circulation au 9 juin 2015) au cours de la période de 12 mois allant du 17 juin 2015 au 16 juin 2016 (l'« offre de rachat 2015-2016 »). L'offre de rachat 2015-2016 a été modifiée deux fois, le 9 décembre 2015 et le 30 mars 2016, avec l'autorisation de la TSX afin d'augmenter le nombre maximal d'actions ordinaires pouvant être rachetées aux termes de celle-ci pour le faire passer à un maximum de 11 797 176 (soit 10,0 % du flottant (au sens des règles de la TSX)). La Société a racheté aux fins d'annulation un total de 9 561 911 actions ordinaires, au cours moyen pondéré de 85,75 \$ l'action ordinaire, pour une contrepartie totale en espèces de 820,0 millions de dollars. Voir « Structure du capital – Offre publique de rachat dans le cours normal des activités ».

#### *Placement privé de 125 millions de dollars de billets non garantis de premier rang*

Le 8 avril 2015, la Société a émis des billets non garantis de premier rang à taux variable supplémentaires échéant le 16 mai 2017 (les « billets à taux variable de série 1 supplémentaires »), dans le cadre d'un placement privé réalisé au Canada en vertu d'une dispense de prospectus prévue par la législation en valeurs mobilières applicable. Les billets à taux variable de série 1 supplémentaires ont été émis à leur

valeur nominale réduite d'un escompte de 0,336 % sur leur capital, pour un produit brut total de 124,58 millions de dollars. Les billets à taux variable de série 1 supplémentaires s'ajoutent aux billets non garantis de premier rang à taux variable de série 1 d'un capital total de 150,0 millions de dollars échéant le 16 mai 2017 émis par la Société le 16 mai 2014 (avec les billets à taux variable de série 1 supplémentaires, les « billets à taux variable de série 1 »). La Société a affecté le produit net de ce placement au remboursement d'encours de la facilité de crédit ainsi qu'aux fins générales de l'entreprise. Voir « Description des dettes importantes – Billets non garantis de premier rang » et « Notations ».

*Augmentation du dividende*

Le 25 mars 2015, la Société a annoncé que le conseil d'administration avait approuvé une augmentation de 12,5 % du dividende trimestriel pour les porteurs de ses actions ordinaires, dividende qui est passé de 0,08 \$ à 0,09 \$ l'action ordinaire.

*Nomination au conseil d'administration*

Le 19 février 2015, la Société a annoncé la nomination d'Elisa D. Garcia C. aux fonctions d'administratrice indépendante et de membre du comité de nomination et de gouvernance. Voir « Administrateurs et dirigeants ».

## 4 ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ

### 4.1 Aperçu de l'industrie

Le secteur du commerce de détail à bas prix représente un segment bien établi et en croissance de l'industrie canadienne du commerce de détail. La demande des consommateurs canadiens à l'égard des produits à bas prix a augmenté considérablement au cours des deux dernières décennies, comme en témoigne l'augmentation du nombre de marchands de masse, de chaînes à bas prix de plus petite taille, de clubs-entrepôts, de supermarchés à bas prix, de détaillants liquidateurs et de magasins à un dollar.

Le segment dans lequel Dollarama exerce ses activités se distingue généralement de celui des autres détaillants grâce à au moins une des caractéristiques suivantes : (i) des bas prix fixes; (ii) la taille des magasins et les emplacements pratiques; (iii) la vaste gamme de produits de marque et sans marque; (iv) les produits offerts en petites quantités ou individuellement; (v) un environnement libre-service sans superflu.

Les produits offerts comprennent généralement les articles des catégories suivantes : articles ménagers, articles de cuisine, articles de verre, vaisselle, linge de maison et serviettes, contenants et accessoires de rangement, produits d'entretien ménager, produits de décoration et ornements saisonniers, livres, articles de papeterie, cartes de souhaits, articles de cadeaux, articles de fête, jouets et jeux, fournitures artistiques et artisanales, produits électroniques, souvenirs, babioles, bijoux, vêtements, chaussures, chapeaux, costumes, produits de soins personnels, cosmétiques, produits pharmaceutiques en vente libre, nourriture, boissons, collations, friandises, nourriture et accessoires pour animaux, articles de quincaillerie, outils de jardinage, fleurs artificielles et autres produits généraux. Le mélange de produits offerts constitue l'un des principaux facteurs distinguant l'industrie du magasin à un dollar du Canada de celle des États-Unis : les produits consommables, y compris les aliments réfrigérés, représentent une proportion plus élevée des produits offerts dans les magasins à un dollar des États-Unis que dans ceux du Canada, y compris Dollarama.

Les principaux facteurs qui différencient les exploitants de magasins à un dollar canadiens comprennent les fourchettes de prix, les emplacements, les produits offerts, l'homogénéité de la sélection de produits et la présentation des magasins. Plusieurs magasins à un dollar canadiens ont un positionnement sur le marché semblable aux détaillants liquidateurs, offrant une expérience de magasinage du type chasse au trésor. La sélection et la disponibilité des produits chez ces détaillants changent fréquemment et sont souvent irrégulières, principalement en raison d'une stratégie d'approvisionnement axée sur les importateurs et les liquidateurs. Certains magasins à un dollar, y compris Dollarama, se sont distingués en offrant une sélection plus régulière de produits de marque et sans marque, incluant une vaste gamme d'articles saisonniers. Cette stratégie a pour but de fidéliser la clientèle et de générer des visites supplémentaires aux magasins.

L'industrie du magasin à un dollar du Canada demeure sous-pénétrée par rapport à celle des États-Unis. Les cinq principales chaînes de magasins à un dollar des États-Unis, compte tenu du nombre de magasins exploités, comptaient environ un magasin à un dollar pour 11 000 personnes aux États-Unis au 28 janvier 2018, alors que, selon la direction, les cinq principales chaînes de magasins à un dollar du Canada, compte tenu du nombre de magasins exploités, comptaient environ un magasin à un dollar pour 22 000 personnes au Canada au 28 janvier 2018. Voir « Activités de la Société - Concurrence ». Malgré de grandes différences entre le modèle d'affaires des magasins à un dollar américains et celui des magasins à un dollar canadiens, notamment le fait que le modèle américain dépend en général davantage de la vente de biens consommables que le modèle canadien, la direction croit que le marché canadien continue de présenter des perspectives de croissance.

### 4.2 Aperçu de l'entreprise

L'entreprise de Dollarama a été fondée en 1992 par Larry Rossy, membre de la troisième génération d'une famille de marchands. Avec les années, l'équipe de direction a lancé plusieurs initiatives qui ont défini le modèle d'entreprise de Dollarama. Ces initiatives comprennent : (i) l'adoption du concept du magasin à prix fixes; (ii) la poursuite de la stratégie d'expansion du réseau de magasins partout au Canada pour faire

croître la reconnaissance de la marque et augmenter les ventes; (iii) la mise en œuvre d'un programme visant l'approvisionnement direct auprès de fournisseurs étrangers, ce qui permet de réduire le coût des marchandises et de diversifier et d'améliorer la gamme de produits. À ce jour, les principes fondamentaux du modèle demeurent les mêmes et ont permis à Dollarama de devenir un important détaillant à bas prix au Canada.

#### *Exploitation de magasins à un dollar au Canada*

La Société exploitait 1 160 magasins au Canada au 28 janvier 2018, incluant un nombre net de 65 nouveaux magasins ouverts au cours du dernier exercice complété, et elle continue d'étendre son réseau partout au pays.

Les magasins ont une superficie moyenne de 10 120 pieds carrés et proposent un vaste éventail de marchandises générales, de produits consommables et d'articles saisonniers, notamment des produits de marques maison et des produits de marques nationales, à des prix intéressants. La marchandise est vendue individuellement ou en lots à neuf prix fixes compris entre 0,82 \$ et 4,00 \$.

Tous les magasins appartiennent à la Société et sont exploités par elle, ce qui permet d'offrir une expérience de magasinage homogène, et pratiquement tous les magasins sont situés dans des zones achalandées comme des mails linéaires et des centres commerciaux, à divers endroits, notamment des zones métropolitaines, des villes de taille moyenne et de petite taille.

La stratégie de la Société consiste à faire progresser les ventes, le BAIIA et les flux de trésorerie en offrant un grand éventail d'articles à prix attractifs à une large clientèle. La Société vise aussi à maintenir et à améliorer continuellement l'efficacité de ses activités.

La direction croit que la solide position de Dollarama dans le secteur du commerce de détail à bas prix s'explique par bon nombre d'avantages relatifs à l'exploitation qui continueront à contribuer à sa croissance future, notamment ceux-ci :

- le nombre, l'emplacement et la pénétration des magasins dans les nouveaux marchés et les marchés existants, qui augmentent la reconnaissance de la marque, génèrent de la publicité par le bouche-à-oreille et augmentent l'achalandage;
- les principaux produits disponibles d'une manière constante, qui offrent une valeur intéressante et font des magasins Dollarama une destination de magasinage, contrairement au magasinage de type chasse au trésor de certains autres détaillants à bas prix;
- la stratégie de prix multiples, qui permet à la Société d'offrir aux clients un vaste éventail de produits d'une valeur attrayante et de rajuster de façon sélective le prix de vente de certains articles afin de réagir aux augmentations de coûts;
- la superficie et l'homogénéité des magasins, qui permettent de présenter efficacement la vaste gamme de produits;
- le solide réseau de fournisseurs de longue date, qui permet à la Société de mettre à jour et de diversifier sa sélection de produits et de répondre rapidement aux besoins en constante évolution de ses clients;
- le volume de produits obtenus directement de fournisseurs étrangers à bas prix, qui permet à la Société d'offrir une solide valeur à sa clientèle et de générer des marges intéressantes;
- l'expertise interne en matière de conception de produits;
- la taille, l'échelle et l'efficacité des activités d'entreposage et de distribution;
- les initiatives à caractère technologique, qui améliorent la gestion des stocks de la Société et lui permettent d'optimiser la productivité de la main-d'œuvre des magasins, la capacité d'entreposage, l'efficacité de la logistique et de maintenir une structure de coûts simple à mesure que l'entreprise croît.

#### *Approvisionnement direct pour le marché canadien et convention avec Dollar City*

Dollarama est à la fois un importateur et un détaillant : l'entreprise repose sur la croissance du réseau de magasins et sur le développement continu de la plateforme d'approvisionnement direct à bas prix. Voir « Produits – Approvisionnement ».

En plus d'exploiter son réseau de magasins et de s'approvisionner directement auprès de tiers pour sa propre gamme de produits, Dollarama est actuellement le principal fournisseur de produits de Dollar City, un détaillant à bas prix établi au Salvador, au Guatemala et en Colombie, et tire parti de sa plateforme d'importation et d'approvisionnement direct afin de procurer au réseau de magasins en croissance de Dollar City une offre de produits attrayants choisis parmi un sous-ensemble de produits offerts par Dollarama au Canada sur une base annuelle et saisonnière. Aux termes de la convention avec Dollar City conclue le 5 février 2013, les produits sont vendus à Dollar City au prix coûtant, exception faite des frais de manutention minimales chargés sur les envois transitant par les installations de Dollarama.

Au fur et à mesure que Dollar City fait croître son réseau de magasins au sein du territoire convenu mutuellement par les parties (qui comprend le Salvador, le Guatemala, le Honduras, le Costa Rica, le Nicaragua, le Panama, la Colombie, le Pérou et l'Équateur), Dollarama prévoit continuer d'accroître ses capacités d'approvisionnement direct et de développer sa plateforme d'exportation.

Pour l'instant, la Société ne détient pas de participation dans Dollar City et par conséquent, n'exploite pas de magasins en Amérique latine, mais fournit plutôt des produits et services à Dollar City et partage avec elle son expertise en commerce de détail. Aux termes de la convention avec Dollar City, c'est à compter du 4 février 2020 que la Société pourra se prévaloir de son option d'acquiescer une participation majoritaire dans Dollar City en fonction d'une formule prédéterminée. Si la Société choisit, dès le 4 février 2019, de ne pas se prévaloir de cette option, elle pourra résilier l'actuelle convention de licence et de services qui prévoit l'approvisionnement en produits au prix coûtant avant qu'elle ne vienne à échéance en 2022. Ce droit de résiliation par anticipation est conditionnel à la conclusion, avec Dollar City, d'une nouvelle convention d'approvisionnement dont les conditions sont essentiellement convenues par les parties et reflètent plus généralement une relation contractuelle de vente en gros, ce qui permettra à la Société de continuer à miser sur la plateforme d'exportation qu'elle développe depuis 2013.

#### *À propos de Dollar City*

Au 31 décembre 2017, Dollar City exploitait 107 magasins, dont 40 au Salvador, 39 au Guatemala et 28 en Colombie. Tous les magasins de Dollar City sont situés dans des locaux loués, à l'exception de deux magasins situés au Salvador, qui sont situés dans des locaux détenus par Dollar City. Les magasins de Dollar City ont une superficie moyenne de 6 285 pieds carrés. Au 31 décembre 2017, la gamme de produits comprenait (i) les marchandises générales, qui représentaient environ 57 % des produits offerts; (ii) les produits consommables, qui représentaient environ 35 % des produits offerts; et (iii) les produits saisonniers, qui représentaient environ 8 % des produits offerts. La marchandise est vendue individuellement ou en lots à des prix fixes compris entre 0,69 \$ US et 3,00 \$ US au Salvador et à des prix équivalents dans la monnaie locale au Guatemala et en Colombie.

Au 31 décembre 2017, les magasins Dollar City ouverts depuis au moins 13 mois d'exercice avaient atteint un chiffre d'affaires annuel moyen de plus de 1,6 million de dollars américains.

Dollar City loue actuellement un total de quatre entrepôts : un entrepôt dans chaque pays dans lequel elle exploite des magasins et un entrepôt international situé au Salvador.

Au 31 décembre 2017, le siège social et les entrepôts de Dollar City comptaient 150 employés et ses magasins en comptaient approximativement 1 450.

### 4.3 Magasins

#### *Emplacements des magasins et choix des sites*

Au 28 janvier 2018, la Société exploitait 1 160 magasins à l'échelle du Canada, répartis comme suit :

Province	Nombre de magasins	Province	Nombre de magasins
Alberta	104	Nouvelle-Écosse	35
Colombie-Britannique	97	Ontario	477
Manitoba	36	Île-du-Prince-Édouard	5
Nouveau-Brunswick	36	Québec	325
Terre-Neuve-et-Labrador	17	Saskatchewan	28

La Société choisit ses emplacements avec précaution afin de maximiser la rentabilité des magasins à l'échelle du réseau et de maintenir une approche disciplinée sensible à l'évolution des coûts à l'égard de la sélection de sites.

Les emplacements potentiels des magasins sont évalués par la direction en fonction d'une gamme de critères, notamment : (i) le degré des activités de détail et les habitudes de circulation; (ii) la présence de concurrents; (iii) la population et les facteurs démographiques du secteur; (iv) le loyer et les frais d'occupation totaux par pied carré; (v) l'emplacement des magasins Dollarama existants.

La Société ouvre des magasins dans divers emplacements, notamment des régions métropolitaines, des villes de moyenne taille et des petites villes, et pratiquement tous les magasins sont situés dans des zones achalandées comme des mails linéaires et des centres commerciaux. La direction croit que les magasins attirent des clients qui demeurent dans un rayon limité autour des magasins, ce qui permet à la Société d'exploiter rentablement plusieurs magasins dans tous les marchés canadiens et de continuer d'ouvrir rentablement des magasins en Ontario, où le nombre de magasins est le plus élevé, et dans les zones où la densité des magasins est la plus élevée, comme au Québec et dans les Maritimes. La direction croit aussi que la proximité des magasins avec les clients favorise leur loyauté et la fréquence de leurs visites. L'ouverture de nouveaux magasins dépend, notamment, de la capacité de la direction à localiser des emplacements adéquats et à négocier des modalités de location avantageuses.

Tous les magasins de la Société se trouvaient dans des locaux loués auprès de tiers non membres de son groupe, sauf un qui est détenu par la Société et 21 qui sont loués auprès d'entités contrôlées par la famille Rossy (voir « Membres de la direction et autres personnes intéressés dans des opérations importantes »). La direction s'attend à continuer de louer des emplacements à mesure que le réseau de magasins croît.

La Société conclut généralement des baux d'une durée de dix ans comportant une ou plusieurs options de renouvellement de cinq ans chacune. La durée moyenne des baux de la Société jusqu'à leur échéance est d'environ cinq ans. À mesure que les baux actuels viennent à échéance, la direction croit qu'elle sera en mesure de les renouveler comme elle le souhaite ou d'obtenir de nouveaux baux à des emplacements équivalents ou meilleurs dans le même secteur. À ce jour, la Société n'a eu aucune difficulté à renouveler les baux des emplacements actuels ou à louer des emplacements adéquats pour de nouveaux magasins. La direction croit que cette stratégie de location offre une plus grande marge de manœuvre pour donner suite à diverses occasions d'expansion et de relocalisation découlant des variations de la conjoncture du marché.

#### *Taille et état des magasins*

Dollarama offre un aménagement de magasin bien conçu, pratique et homogène, qui constitue une solution de rechange intéressante aux grands magasins de vente au rabais ou à d'autres magasins à grande surface. La taille moyenne des magasins a augmenté au fil des ans pour passer de 5 272 pieds carrés en 1998 à 10 120 pieds carrés au 28 janvier 2018 (dont 80 % à 85 % sont consacrés à la vente). Les magasins sont propres et bien approvisionnés au moyen d'une vaste gamme de produits consommables, de marchandises générales et d'articles saisonniers.

La direction croit que le réseau actuel de magasins est en bon état et ne nécessite aucune dépense en immobilisations importante pour son entretien. En moyenne, la somme d'environ 8,2 millions de dollars a été dépensée annuellement en agrandissement, rénovation ou déménagement de magasins de la Société au cours des cinq derniers exercices. Cette somme comprend des investissements faits par la Société au cours des dernières années afin de revoir l'aménagement de certains magasins en vue notamment de faciliter la circulation aux caisses et d'optimiser la superficie de vente.

#### *Remboursement du capital investi pour les nouveaux magasins*

Le modèle de croissance de la Société est caractérisé par un faible investissement en capital pour ouvrir des magasins, une augmentation rapide des ventes après l'ouverture, la stabilité du volume des ventes et des frais d'exploitation continus peu élevés (y compris de faibles dépenses en immobilisations pour l'entretien), qui, ensemble, offrent un rendement intéressant sur l'investissement.

Un nouveau magasin Dollarama nécessite un investissement initial minimal, habituellement de 0,7 million de dollars, dont 0,5 million de dollars de dépenses en immobilisations et 0,2 million de dollars pour les stocks. En général, les magasins atteignent maintenant un chiffre d'affaires annuel de plus de 2,3 millions de dollars au cours des deux premières années d'activités, en hausse par rapport à 2,1 millions de dollars ces dernières années, et la période moyenne de remboursement du capital investi est d'environ deux ans. Le modèle s'est avéré efficace dans les villes en milieu rural et dans les petites villes, ainsi que dans les zones plus densément peuplées et les zones métropolitaines qui incluent habituellement un plus grand nombre de concurrents.

#### *Modes de paiement pour les clients*

Tous les magasins Dollarama acceptent maintenant comme mode de paiement les cartes de crédit (notamment au moyen d'Apple Pay), en plus de l'argent comptant et des cartes de débit.

La Société a commencé à accepter les cartes de crédit dans tous ses magasins au Canada le 1<sup>er</sup> mai 2017, à la suite d'un projet pilote d'un an lancé en Colombie-Britannique puis éventuellement étendu en Alberta et au Nouveau-Brunswick. L'ajout de ce nouveau mode de paiement répond aux attentes de la Société, générant des ventes supplémentaires et des marges connexes qui excèdent les frais de traitement supplémentaires.

La valeur moyenne des ventes par carte de débit et par carte de crédit est environ deux fois plus importante que celle des ventes au comptant. En outre, les ventes par carte sont avantageuses tant pour les clients que pour Dollarama puisqu'elles facilitent et accélèrent le processus, notamment dans le cadre des opérations sans contact.

#### *Activités des magasins*

Après avoir investi considérablement depuis quelques années dans l'infrastructure de technologies de l'information de ses magasins, la Société tire maintenant parti de cette plateforme, par le biais du développement d'applications mobiles, pour améliorer le contrôle opérationnel et l'uniformisation des processus à l'échelle de la chaîne, la productivité de la main-d'œuvre ainsi que la visibilité sur les activités et la communication d'information.

Par exemple, cette infrastructure est mise à profit pour plusieurs activités, notamment, (i) l'implantation d'une technologie de scannage mobile dans les magasins visant à automatiser certaines tâches manuelles et à améliorer la productivité de la main-d'œuvre ainsi que l'exactitude des stocks, (ii) le déploiement de caisses enregistreuses mobiles dans des magasins à fort volume de ventes pour réduire les files d'attente pendant les périodes de pointe, et (iii) l'installation de caméras dans des magasins où la freinte de stocks est élevée et l'amélioration des outils de prévention des pertes pour réduire la freinte de stocks causée par le vol.

## **4.4 Produits**

#### *Gamme de produits*

Dollarama offre un mélange ciblé bien équilibré de produits à des prix attrayants, notamment des produits de marques maison et de marques nationales. La gamme de produits comprend :

- les marchandises générales, qui représentaient environ 46 % des produits offerts pour l'exercice 2018 (en fonction de la valeur au détail, ce pourcentage demeurant inchangé par rapport à l'exercice précédent), notamment les articles de fête, les fournitures de bureau, les fournitures artistiques et artisanales, les cartes de souhaits et les articles de papeterie, les articles-cadeaux, les articles ménagers, les articles de cuisine, les articles de verre, la quincaillerie, l'électronique, les jouets et les vêtements;
- les produits consommables, qui représentaient environ 39 % des produits offerts pour l'exercice 2018 (en fonction de la valeur au détail, ce pourcentage demeurant inchangé par rapport à l'exercice précédent), notamment les biens ménagers consommables, comme le papier, les plastiques, le papier d'aluminium, les produits de nettoyage, les produits de soins de santé et de beauté de base, la nourriture pour animaux, les friandises, les boissons, les collations et d'autres produits alimentaires;
- les produits saisonniers, qui représentaient environ 15 % des produits offerts pour l'exercice 2018 (en fonction de la valeur au détail, ce pourcentage demeurant inchangé par rapport à l'exercice précédent), notamment les produits de la Saint-Valentin, de la Saint-Patrick, de Pâques, d'Halloween et de la période des fêtes, ainsi que les produits saisonniers estivaux et hivernaux.

Les magasins offrent une vaste gamme d'unités de gestion de stock (les « UGS », chacune étant un numéro unique identifiant un produit donné) gérées activement, notamment plus de 4 000 UGS actives à l'année et plus de 700 UGS saisonnières à tout moment. La sélection des produits offerts dans les magasins à un moment donné est variable. Dollarama renouvelle constamment sa gamme de produits en actualisant 25 % à 30 % des UGS tous les ans, de façon que les articles qui se vendent le moins rapidement soient abandonnés ou remplacés au besoin. Dollarama rajuste aussi constamment la gamme de produits en vue d'offrir une valeur attrayante et une vaste sélection de produits aux clients, d'optimiser les ventes et de maintenir les marges brutes. Voir « Facteurs de risque – Risques liés aux activités d'exploitation – Sélection des marchandises et réapprovisionnement ».

#### *Approvisionnement*

La stratégie de la Société consiste à s'approvisionner directement auprès de fournisseurs d'outremer, principalement de Chine, mais de plus de 25 pays, et auprès de fournisseurs nord-américains. Ces deux catégories représentaient respectivement 56 % et 44 % du volume total (en fonction de la valeur au détail) pour l'exercice 2018, répartition qui demeure généralement semblable d'un exercice à l'autre.

Dollarama a commencé à tisser des liens directs avec des fournisseurs étrangers en 1993. Dès le départ, l'approvisionnement direct auprès de fournisseurs étrangers a été considéré comme un avantage concurrentiel à deux principaux égards : (i) offrir des produits différenciés et plus intéressants, et (ii) construire une plateforme à bas prix qui procure un avantage économique à long terme. En traitant directement avec les fournisseurs, la Société conçoit le dessin, l'emballage et l'étiquetage des produits pour les marques maison, réduit les majorations et les coûts indirects généralement liés aux intermédiaires et aux importateurs et augmente son pouvoir de négociation. Cette stratégie d'approvisionnement procure également une certaine souplesse qui aide à atténuer les effets de l'inflation et de la fluctuation des taux de change.

Les fournisseurs de la Société sont diversifiés, le plus important d'entre eux représentant seulement environ 3 % des achats totaux au cours de l'exercice 2018. Au cours de la même période, les dix principaux fournisseurs représentaient environ 20 % des achats totaux, et les 25 principaux fournisseurs, environ 37 %. Ces pourcentages demeurent généralement stables d'un exercice à l'autre.

La Société achète généralement des produits à la commande et ne conclut pas de contrats d'achat ou d'arrangements à long terme. Lorsque, exceptionnellement, elle conclut des contrats d'achat, elle le fait pour profiter de prix fixes pendant une durée définie et non pour être contrainte à acheter un volume minimum. La Société tire parti des liens solides et durables avec les fournisseurs qui, combinés aux quantités de marchandises achetées et aux capacités d'approvisionnement direct, contribuent à sa position concurrentielle en matière de coûts et à sa capacité d'offrir une grande sélection de produits à de bas prix fixes et intéressants. Voir « Facteurs de risque – Risques liés aux activités d'exploitation – Importations et chaîne d'approvisionnement ».

Au fil des ans, Dollarama s'est bâti un réseau de fournisseurs privilégiés et dignes de confiance qui se conforment à des normes de haute qualité. Lorsque la Société engage une relation commerciale avec un nouveau fournisseur, elle prend différentes mesures pour évaluer la réputation et la fiabilité de ce dernier. Entre autres, les fournisseurs sont tenus d'adhérer au Code de conduite des fournisseurs de Dollarama adopté par le conseil d'administration pour officialiser les attentes de Dollarama à l'égard des normes commerciales. Après l'adoption du Code de conduite des fournisseurs, il a été demandé aux fournisseurs existants de confirmer leur adhésion en retournant un formulaire d'engagement signé à Dollarama alors que les nouveaux fournisseurs reçoivent le Code de conduite des fournisseurs dans le cadre du processus d'inscription. Aucun bon de commande ne peut être placé auprès d'un fournisseur tant que Dollarama n'a pas reçu un formulaire d'engagement signé. Les fournisseurs sont tenus de fournir une attestation de conformité au Code de conduite des fournisseurs tous les deux ans.

Aux termes du Code de conduite des fournisseurs, pendant la durée de leur relation commerciale avec Dollarama, les fournisseurs sont tenus de respecter au minimum les lois et règlements locaux et nationaux applicables des territoires où ils exercent leurs activités, notamment en ce qui concerne le travail des enfants, le travail forcé, la liberté d'association, la discrimination, les salaires et les avantages sociaux, les heures de travail, le harcèlement ainsi que la santé, la sécurité et l'environnement, et de veiller à ce que les normes prévues par le Code de conduite des fournisseurs soient communiquées, comprises et mises en œuvre à tous les niveaux de leur organisation. Dollarama se réserve le droit d'évaluer la conformité à ces normes et d'effectuer une surveillance afin de s'assurer de cette conformité, soit à la suite d'une plainte ou d'un incident ou encore dans le cours normal des activités, au moyen d'inspections sur place ou autrement.

Si Dollarama établit qu'un fournisseur a contrevenu au Code de conduite des fournisseurs, celui-ci sera tenu de mettre en œuvre un plan de mesures correctives afin de ramener son entreprise à la hauteur des normes de Dollarama dans un délai raisonnable. Dollarama se réserve le droit d'annuler des bons de commande, et de mettre fin à sa relation avec un fournisseur qui ne veut ou ne peut pas se conformer au Code de conduite des fournisseurs ou corriger une non-conformité dans un délai raisonnable. Dollarama peut également mettre fin à la relation sur-le-champ en cas de violation sérieuse ou de négligence flagrante.

#### 4.5 Entreposage et distribution

Les tableaux suivants décrivent les installations d'entreposage et de distribution, soit six entrepôts et un centre de distribution, au 28 janvier 2018.

<b>Entrepôts</b>	<b>Superficie</b>	<b>Centre de distribution</b>	<b>Superficie</b>
Dorval (Québec)	269 950 pi <sup>2</sup>	Mont-Royal (Québec)	320 819 pi <sup>2</sup>
Lachine (Québec)	356 675 pi <sup>2</sup>		
Lachine (Québec)	499 708 pi <sup>2</sup>		
Mont-Royal (Québec)	128 838 pi <sup>2</sup>		
Mont-Royal (Québec)	325 000 pi <sup>2</sup>		
Mont-Royal (Québec)	88 059 pi <sup>2</sup>		
	<b>1 668 230 pi<sup>2</sup></b>		

##### *Entreposage*

L'entrepôt de 500 000 pieds carrés de la Société situé à Lachine, au Québec, et construit en 2016 appartient à la Société. Les cinq autres entrepôts utilisés par la Société sont loués auprès d'entités contrôlées par la famille Rossy aux termes de baux à long terme conclus avant le premier appel public à l'épargne et expirant le 30 novembre 2024. Voir « Membres de la direction et autres personnes intéressés dans des opérations importantes ».

La Société utilise principalement ses entrepôts pour entreposer les biens importés directement de l'étranger et, par conséquent, entrepose environ 63 % de ses produits. La plupart des biens provenant de fournisseurs nord-américains sont livrés directement au centre de distribution ou, dans certains cas, directement aux magasins. Environ 92 % des produits de la Société transitent par le centre de distribution.

Les 8 % restants de ses produits, notamment les cartes de souhaits, les croustilles et les boissons gazeuses, sont livrés par les fournisseurs directement aux magasins.

### *Distribution*

Le centre de distribution de la Société est situé dans Ville Mont-Royal, au Québec. Le 21 février 2018, la Société a fait l'acquisition du centre de distribution, qui était auparavant loué auprès d'une entité contrôlée par la famille Rossy, pour une somme de 39,4 millions de dollars. Cette acquisition fait suite à l'achat, par la Société, de deux propriétés adjacentes pour une somme totalisant 23,2 millions de dollars au cours de l'exercice 2018.

En lien avec ces acquisitions, la Société a annoncé le 29 mars 2018 son intention d'augmenter la taille de son centre de distribution d'environ 50 %, la faisant passer à 500 000 pieds carrés, optimisant ainsi ses activités d'entreposage, de distribution et de logistiques centralisées actuelles. La Société est d'avis que cet agrandissement lui fournira l'infrastructure nécessaire pour soutenir la croissance à long terme de son réseau de magasins jusqu'à l'objectif préalablement annoncé de 1 700 magasins d'ici 2027.

Les coûts de construction et coûts connexes devraient être établis définitivement sous peu, et les travaux d'agrandissement devraient se terminer d'ici la fin de l'exercice 2020. La direction s'attend à ce que les activités au centre de distribution existant se poursuivent normalement tout au long de la phase de construction.

## **4.6 Transport**

La Société doit constamment reconstituer les stocks en faisant livrer les marchandises au centre de distribution, puis du centre de distribution vers les magasins, par divers moyens de transport, notamment par bateau, par train et par camion sur les routes et les autoroutes du Canada.

La Société n'a pas son propre parc de transport. Elle collabore avec des entrepreneurs indépendants et des transitaires pour que la marchandise soit transportée le plus efficacement possible, en regroupant davantage la marchandise, en optimisant le volume cubique disponible, en adoptant des trajets qui optimisent la consommation de carburant et en faisant transporter le plus de marchandise possible par chemin de fer plutôt que par la route.

Les frais de transport fluctuent en fonction des augmentations du coût du carburant et des suppléments pour le carburant. Voir « Facteurs de risque – Risques liés aux activités d'exploitation – La Société a une marque bien établie que les consommateurs associent à une valeur attrayante. L'impossibilité pour la Société de maintenir la sécurité et la qualité des produits ou de continuer de mener ses activités avec éthique et de manière socialement responsable pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur son image de marque et sa réputation. Toute publicité négative à l'égard de l'image de marque et de la réputation de la Société ou toute atteinte importante à celles-ci pourrait avoir des conséquences négatives sur la perception et la confiance des clients, ce qui pourrait nuire de manière significative aux activités et aux résultats financiers. De plus, l'omniprésence des médias sociaux et le partage viral de l'information pourraient accentuer toute publicité négative à l'égard de ses pratiques commerciales et de ses produits.

En outre, comme la stratégie d'approvisionnement de la Société repose en grande partie sur des marchandises importées directement de l'étranger, principalement de la Chine, toute conduite contraire à l'éthique de la part de l'un des fournisseurs de la Société ou toute allégation, qu'elle soit fondée ou non, de pratiques commerciales inéquitables ou illégales de l'un de ses fournisseurs, notamment quant aux méthodes de production et aux normes d'emploi, pourrait aussi avoir des conséquences défavorables significatives sur l'image de marque et la réputation de la Société, et par ricochet, une incidence négative sur ses activités et sur ses résultats financiers. Le Code de conduite des fournisseurs officialise les attentes de Dollarama à l'égard des normes commerciales de ses fournisseurs. Toutefois, un engagement dûment signé ne constitue pas une garantie que le fournisseur se conformera aux principes énoncés dans le Code de conduite des fournisseurs ni qu'une violation du Code de conduite des fournisseurs sera communiquée à Dollarama en temps opportun.

Réseau de distribution et d'entreposage ».

#### **4.7 Réapprovisionnement**

Le réapprovisionnement et les stocks des magasins sont gérés en utilisant des systèmes, processus et méthodes de planification sur mesure, et les besoins sont établis en fonction des ventes réelles. La Société tente continuellement d'améliorer les processus et les outils pour la planification des stocks ainsi que la gestion des stocks de sécurité et des délais d'approvisionnement. Au cours des dernières années, la Société a amélioré la visibilité et le contrôle sur les stocks, que ce soit dans les entrepôts de Dollarama, dans les entrepôts temporaires de tiers, dans le centre de distribution ou, plus récemment, dans les magasins, grâce à d'importants investissements dans les réseaux, le matériel et les logiciels, y compris la technologie de scannage mobile.

#### **4.8 Employés**

Au terme de l'exercice 2018, la Société comptait plus de 19 100 employés dans ses magasins, dont environ 40 % travaillaient à plein temps et 60 % à temps partiel ou de manière occasionnelle. La Société engage des employés saisonniers au cours des saisons achalandées comme la période des fêtes afin de mieux gérer les périodes de pointe.

Dollarama compte également plus de 500 employés au siège social et gestionnaires de terrain et plus de 170 employés à ses entrepôts et à son centre de distribution. La majeure partie des besoins en main-d'œuvre aux entrepôts et au centre de distribution est impartie à des agences externes bien établies. En leur qualité d'employeur, les agences externes sont chargées notamment d'embaucher et de former les travailleurs.

Aucun des employés de Dollarama n'est couvert par une convention collective ou représenté par un syndicat. Voir « Facteurs de risque – Risques liés aux ressources humaines – Recrutement, maintien en poste et gestion du personnel compétent ».

#### **4.9 Clientèle**

La clientèle de Dollarama recherche un bon rapport qualité-prix et la commodité. En fonction de leurs besoins économiques et de leur proximité, les clients magasinent chez Dollarama pour combler divers besoins de base. De nombreux clients font leurs emplettes chez Dollarama. La gamme de produits offerts incite aussi aux achats spontanés.

#### **4.10 Marketing**

La Société a connu une croissance rapide sans dépenses importantes en marketing et promotion, ce que la direction attribue principalement à la notoriété de la marque et au succès dans le choix d'emplacements à fort achalandage et faciles d'accès. Grâce au modèle de faibles prix fixes quotidiens, il n'y a en général pas de soldes ou de réductions de prix à annoncer.

La publicité est utilisée presque exclusivement pour annoncer l'ouverture de nouveaux magasins et est diffusée dans certains médias, notamment la radio, les journaux locaux et les circulaires.

#### 4.11 Concurrence

L'industrie canadienne du magasin à un dollar demeure fortement fragmentée, comptant plusieurs chaînes de magasins à un dollar à plusieurs succursales privées ainsi que des magasins à un dollar exploités indépendamment. En plus de Dollarama, les plus importantes chaînes de magasins à un dollar à succursales multiples comprennent Dollar Tree Canada, Dollar Store With More, Great Canadian Dollar Store et Buck or Two Plus! Ce groupe, Dollarama y compris, exploite plus de 1 640 magasins au Canada dans l'ensemble. À l'exception de Dollar Tree Canada, la plupart des concurrents à succursales multiples sont des chaînes de franchise.

À l'échelle régionale, ces chaînes concurrentes à succursales multiples, en tant que groupe, occupent une part de marché semblable à celle de Dollarama dans les provinces de l'Ouest, Dollar Tree Canada et Dollar Store with More représentant les plus solides concurrents dans le segment des magasins à un dollar dans cette partie du pays. Dans les Maritimes, Dollarama doit livrer concurrence principalement à Great Canadian Dollar Store et Buck or Two Plus!, qui, en tant que groupe, occupent une part de marché semblable à celle de Dollarama dans le secteur des magasins à un dollar. Toutefois, ces quatre concurrents du segment des magasins à un dollar, individuellement et en tant que groupe, occupent une part de marché considérablement moins importante que celle de Dollarama dans ses principaux marchés de l'Ontario et du Québec.

Le graphique suivant présente le nombre de magasins Dollarama par rapport au nombre de magasins des principaux concurrents dans le segment des magasins à un dollar au Canada au 28 janvier 2018.



Les renseignements présentés dans le graphique ci-dessus concernant les quatre principaux concurrents dans le segment des magasins à un dollar sont tirés de rapports et de sites Web de tiers. Rien ne garantit que les renseignements tirés de ces rapports et de ces sites Web sont exacts et à jour.

En plus de la concurrence que lui livrent d'autres magasins à un dollar, la Société fait face à une plus forte concurrence encore de la part des magasins à prix modiques et à escompte, des dépanneurs et des grandes surfaces, dont bon nombre exploitent des magasins dans des régions où Dollarama est aussi présente, offrent des produits essentiellement semblables à ceux qu'offre Dollarama en tant que sous-groupe de la gamme complète des produits qu'ils offrent, et consacrent des efforts importants à la publicité et au marketing.

En outre, Dollarama livre concurrence à certaines autres entreprises pour les meilleurs emplacements de vente au détail et pour le recrutement d'employés. Voir « Facteurs de risque - Risques de marché - Concurrence dans le secteur de la vente au détail ».

#### 4.12 Saisonnalité

Les ventes de la Société varient peu selon la saison. Historiquement, la Société a réalisé ses ventes les plus faibles au cours du premier trimestre et les plus élevées au cours du quatrième trimestre, le mois de décembre comptant la proportion de ventes la plus élevée. Par conséquent, la Société achète en général des stocks importants au troisième trimestre et engage des frais de livraison et de main-d'œuvre plus élevés en préparation des plus fortes ventes du quatrième trimestre. Elle propose également des produits au cours du quatrième trimestre qui sont absents le reste de l'année, comme des ensembles cadeaux, des

décorations de Noël, certains articles de boulangerie-pâtisserie et un assortiment plus vaste de jouets et de friandises.

Les résultats trimestriels peuvent également être touchés par le moment de l'ouverture de nouveaux magasins et les fermetures de magasins, les volumes de ventes générés par les nouveaux magasins et les magasins existants ainsi que par les dates de certaines fêtes. Voir « Facteurs de risque – Risques liés aux activités d'exploitation – Caractère saisonnier ».

Le tableau suivant indique la saisonnalité des ventes et de la marge brute pour chacun des trimestres de l'exercice 2018.

<b>Exercice 2018 (en % du total)</b>	<b>1<sup>er</sup> trimestre</b>	<b>2<sup>e</sup> trimestre</b>	<b>3<sup>e</sup> trimestre</b>	<b>4<sup>e</sup> trimestre</b>
Ventes	21,6 %	24,9 %	24,8 %	28,7 %
Marge brute	20,4 %	24,8 %	25,0 %	29,9 %

### 4.13 Propriété intellectuelle

La Société compte sur les lois sur les marques de commerce pour protéger certains aspects de ses activités. Les marques de commerce déposées au Canada sont les suivantes : Dollarama<sup>®</sup>, Duramax<sup>®</sup>, Richard<sup>®</sup>, Make it Special<sup>®</sup>, Gryphonware<sup>®</sup>, Stitch-It<sup>®</sup>, Medi Care & Globe Design<sup>®</sup>, Static Matic<sup>®</sup>, Frameworks & Design<sup>®</sup>, Dollarama Halfmoon & Design<sup>®</sup>, Dollarama Banner & Design<sup>®</sup>, Studio Media & Design<sup>®</sup>, Terrifik<sup>®</sup>, Dollarama Polygon Design<sup>®</sup>, Sparkle N' Shine<sup>®</sup>, Dr. Bob<sup>®</sup>, Dollarama Banner Design (2007)<sup>®</sup>, Dollarama Halfmoon Design (2007)<sup>®</sup>, Dollarama Polygon Design (2007)<sup>®</sup>, Grip-Eze<sup>®</sup>, Hearth Kitchen<sup>®</sup>, E-Z Reach<sup>®</sup>, Studio & Design<sup>®</sup>, Flow-Rite<sup>®</sup>, Snaptite & Design<sup>®</sup>, Hercules<sup>®</sup>, Dollarama Plus<sup>®</sup>, Dollarama \$1 Plus Halfmoon Design<sup>®</sup>, Dollarama \$1 Plus Banner Design<sup>®</sup>, Electra & Design<sup>®</sup>, Rama Design & Logo<sup>®</sup>, Proauto & Design<sup>®</sup>, Watson's Candles<sup>®</sup>, William's<sup>®</sup>, PetStore & footprint Design<sup>®</sup>, Cheeky Sweets & Girl Face Design<sup>®</sup>, Comfy Toes<sup>®</sup>, Plastico & Design<sup>®</sup>, Duramax & Design<sup>®</sup>, Game Zone<sup>®</sup>, Luv Fresh<sup>®</sup>, Femline<sup>®</sup>, Tech-1<sup>®</sup>, Elegant Effects<sup>®</sup>, Seal Store<sup>®</sup>, Simply Green<sup>®</sup>, Dollarama Express<sup>®</sup>, D & Design<sup>®</sup>, Diskpro<sup>®</sup>, Titan<sup>®</sup>, Island Bar<sup>®</sup>, Meteor<sup>®</sup>, Choco Air<sup>®</sup>, Moda Moderna<sup>®</sup>, Ivita<sup>®</sup>, Almond Delight<sup>®</sup>, Choco Duet<sup>®</sup>, Dollarama \$1 Plus Polygon Design<sup>®</sup>, iPharma<sup>®</sup>, \$1 Plus Polygon Design<sup>®</sup>, Koolraz<sup>®</sup>, Caramel Delight<sup>®</sup>, Pet Select<sup>®</sup>, Maurice<sup>®</sup>, Casa Moderna<sup>®</sup>, Seeders<sup>®</sup>, Eagle Design<sup>®</sup>, Hydro Power<sup>®</sup>, Aquaflo & Design<sup>®</sup>, Gentle Harvest<sup>®</sup>, Patio Plastico<sup>®</sup>, ProPainter & Design<sup>®</sup> et Mystique<sup>®</sup>.

La Société a également plusieurs demandes d'enregistrement d'autres marques en cours au Canada et compte sur un certain nombre de marques de commerce non déposées. Voir « Facteurs de risque – Risques liés aux activités d'exploitation – Propriété intellectuelle ».

### 4.14 Réglementation

#### *Lois et règlements visant les activités commerciales*

La Société est assujettie à plusieurs lois et règlements, notamment en matière de permis et licences, d'étiquetage des produits, de sécurité des produits, de protection du consommateur, d'emploi et de frais de gestion environnementale.

Aux termes des arrangements commerciaux en vigueur, les fournisseurs sont responsables de la qualité de leurs produits et ils assument les risques liés au non-respect des lois et règlements relatifs aux produits. La Société peut notamment exiger d'examiner les audits existants d'un fournisseur et inspecter ses activités et ses installations de production afin de vérifier que les normes sont respectées. Elle se réserve également le droit de ne plus accepter les produits qui ne respectent pas ses normes, lesquelles sont tributaires des exigences réglementaires et des spécifications de produits propres à Dollarama. La Société a mis en place des contrôles afin de surveiller l'adhésion continue aux normes rigoureuses applicables aux lignes de produits maison, fabriqués par des fournisseurs indépendants.

La Société travaille en étroite collaboration avec Santé Canada, l'Agence canadienne d'inspection des aliments, Environnement et Changement climatique Canada et d'autres organismes de réglementation fédéraux et provinciaux afin de garantir que ses produits et activités respectent toutes les normes et tous les règlements applicables.

La Société s'efforce d'employer les meilleures pratiques de stockage, de sécurité physique, de distribution des produits et, le cas échéant, de destruction des produits ayant fait l'objet d'un rappel. Elle a adopté en conséquence des lignes directrices en matière de sécurité des produits et des procédures de rappel. De plus, la Société souscrit une assurance responsabilité civile pour atténuer sa responsabilité potentielle du fait des produits. Voir « Facteurs de risque – Risques juridiques et réglementaires ».

Aux termes de la convention avec Dollar City, Dollarama agit à titre de principal fournisseur de produits de Dollar City. Les produits fournis à Dollar City représentent un sous-ensemble des produits offerts par Dollarama au Canada sur une base annuelle et saisonnière. Il incombe à Dollar City de s'assurer que les produits achetés auprès de Dollarama respectent les lois applicables des territoires dans lesquels Dollar City exploite des magasins, y compris les lois sur la sécurité des produits et l'étiquetage, et Dollarama n'a aucune obligation d'indemnisation contractuelle envers Dollar City au titre de la responsabilité du fait des produits.

#### *Lois et règlements environnementaux*

En vertu de diverses lois et divers règlements environnementaux fédéraux, provinciaux et locaux, les propriétaires ou les occupants actuels ou anciens de terrains peuvent être tenus responsables des coûts liés aux enquêtes sur les substances dangereuses se trouvant sur le terrain, à leur enlèvement et à leur surveillance. Ces lois et règlements imposent souvent la responsabilité sans égard à la faute.

Dans le cours normal des activités, la Société utilise, entrepose, manipule ou élimine parfois des produits ménagers communs qui sont classés substances dangereuses aux termes de diverses lois et de divers règlements environnementaux. Toutefois, aucun des produits de Dollarama ne nécessite de mesures spéciales d'élimination.

Même si la Société s'attend à continuer d'engager des dépenses en capital et des frais d'exploitation dans le cours normal de ses activités pour continuer de respecter les lois et règlements environnementaux applicables actuellement et à l'avenir, elle ne prévoit pas que le respect de ces lois et règlements aura une incidence défavorable significative sur sa position concurrentielle ou sa situation financière consolidée. Voir « Facteurs de risque – Risques juridiques et réglementaires – Conformité aux normes environnementales ».

## 5 FACTEURS DE RISQUE

La rubrique suivante expose les facteurs de risque principaux auxquels sont exposées la Société et ses activités. Ces risques pourraient ne pas être les seuls auxquels Dollarama est exposée. D'autres risques dont la direction n'a pas connaissance ou qu'elle juge actuellement sans importance pourraient se manifester et avoir un effet défavorable important sur Dollarama, ses activités, ses résultats d'exploitation et sa situation financière.

### 5.1 Risques liés aux activités d'exploitation

#### *Charges d'exploitation et coût des marchandises*

La capacité de la Société d'offrir des marchandises de qualité à de faibles prix dépend d'un certain nombre de facteurs indépendants de sa volonté, comme le coût des marchandises, les fluctuations du taux de change, les droits de douane sur les produits importés, l'augmentation des coûts de main-d'œuvre (notamment les hausses du salaire minimum), l'augmentation des frais de location et d'occupation, le prix du carburant et l'inflation, facteurs qui peuvent tous diminuer la rentabilité et avoir des conséquences défavorables sur les flux de trésorerie. Certains de ces facteurs sont présentés ci-après, tandis que d'autres sont traités sous les rubriques « Importations et chaîne d'approvisionnement » et « Risque de change ».

Les coûts de main-d'œuvre sont en grande partie indépendants de la volonté de la Société, étant déterminés par le salaire minimum réglementé dans chaque province. Le salaire minimum a récemment été augmenté ou encore devrait l'être au cours de l'exercice 2019 ou par la suite dans certaines provinces, notamment en Ontario, en Alberta, en Colombie-Britannique et au Québec. Les améliorations de la productivité découlant de diverses initiatives opérationnelles ne seront pas suffisantes pour compenser ces coûts supplémentaires.

Les frais de location et d'occupation sont élevés, mais la nature à long terme des baux permet de prévoir les frais pour les années à venir. La Société a été en mesure de négocier des baux aux conditions du marché dans le passé et aura donc le temps de se préparer à d'éventuelles hausses de loyer.

L'inflation et une évolution défavorable de l'économie au Canada, où la Société achète et vend des marchandises, ainsi qu'en Chine et dans d'autres parties d'Asie, où la Société achète une grande partie de ses marchandises importées, pourraient avoir une incidence négative sur les marges, la rentabilité et les flux de trésorerie. Une augmentation du prix du carburant ou un supplément carburant pourraient également augmenter les frais de transport et, en conséquence, avoir des répercussions sur la rentabilité.

Toute incapacité de la part de la direction à réagir rapidement à ces situations et à d'autres situations semblables pourrait avoir pour effet d'augmenter les coûts des marchandises et les charges d'exploitation, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société.

De façon générale, la direction estime que la stratégie de prix multiples procure une certaine souplesse pour répondre aux augmentations de coûts en permettant à la Société de rajuster le prix de vente de certains articles. Cependant, rien ne garantit que la Société continuera de compenser convenablement les augmentations des coûts. Rien ne garantit que la Société pourra transférer les hausses de coûts à ses clients si elle souhaite maintenir la valeur intéressante de ses produits par rapport à la concurrence.

#### *Sélection des marchandises et réapprovisionnement*

Le succès de la Société dépend largement de sa capacité de toujours trouver, choisir et acheter des marchandises de qualité à des prix intéressants pour offrir un plus grand assortiment de produits et remplacer des produits sous-performants afin de réagir rapidement aux changements démographiques et à l'évolution des préférences, des attentes et des besoins des consommateurs. En général, la Société ne conclut pas de contrats à long terme concernant l'achat ou le développement de produits et doit continuellement rechercher des occasions d'achat auprès de ses fournisseurs existants et de nouvelles sources d'approvisionnement. Même si la direction croit avoir tissé des liens solides et durables avec la plupart des fournisseurs, elle pourrait ne pas réussir à maintenir un approvisionnement continu et croissant

en marchandises de qualité à des prix intéressants. L'impossibilité de trouver ou d'acheter la quantité nécessaire de marchandises à des prix concurrentiels pour conserver une offre de produits attrayante ou pour remplacer des produits désuets ou non rentables pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société.

#### *Importations et chaîne d'approvisionnement*

La Société dépend largement des marchandises importées, dont la majeure partie est importée de la Chine, l'une de ses stratégies commerciales clés consistant à s'approvisionner en marchandises directement auprès de fournisseurs qui offrent des bas prix. Les marchandises importées sont généralement moins chères que les marchandises locales et contribuent largement aux marges de profit favorables. L'importation de marchandises pourrait devenir plus onéreuse ou être impossible, ou les livraisons pourraient prendre plus de temps, pour un certain nombre de raisons, notamment les suivantes : a) une interruption dans l'acheminement des marchandises importées essentiellement causée par une pénurie de matières premières, un arrêt de travail, une grève, la faillite d'un fournisseur, une fermeture d'usine par suite de l'évolution de la conjoncture économique ou du cadre réglementaire dans le pays d'origine, l'inflation ou l'agitation politique dans un pays étranger, b) l'incertitude et la consolidation possible dans l'industrie du transport, dans un contexte de surcapacité et de défaut des transporteurs, ce qui pourrait éventuellement occasionner des hausses de prix, c) l'instabilité économique et les différends internationaux, d) une augmentation des coûts d'achat ou d'expédition des marchandises découlant de la rupture des relations commerciales normales entre le Canada et les pays étrangers, e) une augmentation des droits de douane ou l'élimination des tarifs préférentiels existants sur les marchandises provenant de certains pays, notamment de la Chine, des modifications restrictives des quotas d'importation et d'autres mesures protectionnistes défavorables, et f) la modification des taux ou des politiques de change et de la conjoncture économique locale, notamment l'inflation dans le pays d'origine. La réalisation d'un ou de plusieurs de ces risques pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société.

S'il devient plus coûteux ou impossible d'importer des marchandises ou que les marchandises importées sont limitées, la Société pourrait être incapable de trouver à temps des sources de remplacement pour répondre à la demande. Les produits de remplacement pourraient également être de moins bonne qualité ou plus chers que ceux qu'elle importe actuellement. Une interruption dans l'acheminement des marchandises importées ou une augmentation de leur coût causée par ces facteurs ou d'autres facteurs pourrait diminuer le chiffre d'affaires et les profits de manière importante et avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société.

La direction estime que la Société a de bonnes relations avec ses fournisseurs et qu'elle est généralement capable d'obtenir des conditions et des prix concurrentiels. Cependant, les produits sont achetés à coups de commandes ponctuelles et la Société conclut très peu de contrats d'achat à long terme, de garanties d'approvisionnement régulier ou de garanties de coût des produits. Si la Société ne maintenait pas de bonnes relations avec ses fournisseurs, ou si les coûts de production de ces derniers augmentaient par suite de l'augmentation prolongée ou répétée des prix de certaines matières premières ou des fluctuations du taux de change, ou encore par suite de l'évolution de la conjoncture économique ou du cadre réglementaire dans le pays d'origine, la Société pourrait ne pas être en mesure d'obtenir des prix intéressants. De plus, tout retard dans la livraison des marchandises de la part des fournisseurs à cause d'interruptions de production ou dans le transport ou pour d'autres raisons indépendantes de la volonté de la Société pourrait occasionner une rupture de stocks pouvant entraîner la perte de ventes ou l'augmentation du coût des marchandises si d'autres ressources devaient être utilisées, et avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société.

#### *Image de marque et réputation*

La Société a une marque bien établie que les consommateurs associent à une valeur attrayante. L'impossibilité pour la Société de maintenir la sécurité et la qualité des produits ou de continuer de mener ses activités avec éthique et de manière socialement responsable pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur son image de marque et sa réputation. Toute publicité négative à l'égard de l'image de marque et de la réputation de la Société ou toute atteinte importante à celles-ci pourrait avoir des conséquences négatives sur la perception et la confiance des clients, ce qui pourrait nuire de manière significative aux activités et aux résultats financiers. De plus, l'omniprésence des médias sociaux et le

partage viral de l'information pourraient accentuer toute publicité négative à l'égard de ses pratiques commerciales et de ses produits.

En outre, comme la stratégie d'approvisionnement de la Société repose en grande partie sur des marchandises importées directement de l'étranger, principalement de la Chine, toute conduite contraire à l'éthique de la part de l'un des fournisseurs de la Société ou toute allégation, qu'elle soit fondée ou non, de pratiques commerciales inéquitables ou illégales de l'un de ses fournisseurs, notamment quant aux méthodes de production et aux normes d'emploi, pourrait aussi avoir des conséquences défavorables significatives sur l'image de marque et la réputation de la Société, et par ricochet, une incidence négative sur ses activités et sur ses résultats financiers. Le Code de conduite des fournisseurs officialise les attentes de Dollarama à l'égard des normes commerciales de ses fournisseurs. Toutefois, un engagement dûment signé ne constitue pas une garantie que le fournisseur se conformera aux principes énoncés dans le Code de conduite des fournisseurs ni qu'une violation du Code de conduite des fournisseurs sera communiquée à Dollarama en temps opportun.

#### *Réseau de distribution et d'entreposage*

La Société doit constamment reconstituer ses stocks en faisant livrer des marchandises par ses fournisseurs à ses entrepôts, à son centre de distribution et directement à ses magasins par divers moyens de transport, notamment par bateau, par train et par camion. De plus, comme elle s'en remet à des tiers fournisseurs de transport, la Société pourrait être touchée par une interruption de leurs services ou par une hausse des coûts attribuable à des facteurs indépendants de sa volonté. Une perturbation à long terme de son réseau de distribution ainsi que des infrastructures de transport nationales et internationales entraînant des retards ou des interruptions de service pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société.

Grâce à l'ajout d'un nouvel entrepôt de 500 000 pieds carrés au cours de l'exercice 2017 et aux plans récemment annoncés visant l'agrandissement du centre de distribution de la région de Montréal, la direction estime que les installations de la Société lui procureront la capacité requise pour permettre de façon rentable l'ouverture de nouveaux magasins dans un avenir rapproché. Cependant, à long terme, la Société pourrait avoir besoin de capacité supplémentaire pour les entrepôts et le centre de distribution. Si la Société ne planifiait pas adéquatement l'augmentation de la capacité, ou si elle n'arrivait pas à trouver de nouveaux sites, à vendre ou à louer, à des conditions favorables, ou si elle était incapable de mettre en service de nouveaux entrepôts ou de nouvelles installations de distribution en temps voulu, elle pourrait ne pas être en mesure de mener à bien sa stratégie de croissance, ou pourrait devoir engager des coûts supplémentaires, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur ses activités et sur ses résultats financiers.

#### *Freintes de stocks*

La Société est exposée au risque de perte de stocks et d'erreurs d'administration ou de manipulation, notamment aux erreurs d'étiquetage, ainsi qu'aux dommages, au vol et à la fraude. Il survient des freintes de stocks dans le cours normal des activités et rien ne garantit que les pertes ou le vol de stocks diminueront à l'avenir, ni que les mesures prises ou que les initiatives mises en place préviendront efficacement les freintes de stocks. Même si un certain niveau de freinte de stocks est inévitable dans l'exploitation de l'entreprise, toute augmentation du niveau de freinte de stocks ou hausse nécessaire des coûts relatifs à la sécurité pour limiter le vol de stocks pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société.

#### *Immobilier*

Tous les magasins de la Société sont situés dans des locaux loués auprès de tiers non membres de son groupe, à l'exception d'un magasin détenu par la Société et de 21 magasins situés dans des locaux loués auprès d'entités contrôlées par la famille Rossy. La Société loue également cinq de ses six entrepôts (le sixième étant la propriété de la Société) et son siège social auprès d'entités contrôlées par la famille Rossy aux termes de baux à long terme qui expireront en novembre 2024.

À moins que les baux de la Société ne soient prolongés, les lieux loués et les améliorations apportées seront restitués à leur propriétaire à l'expiration des baux. À l'approche de la date d'expiration des baux, la Société pourrait ne pas être en mesure de les renouveler ou de trouver rapidement d'autres emplacements adaptés à ses besoins ou encore d'en trouver à des conditions favorables. De plus, si la Société

contrevenait à un bail, elle pourrait encourir d'importantes pénalités, notamment devoir payer la totalité des montants dus au propriétaire pour la durée restante du bail. Si l'un ou l'autre des risques qui précèdent se concrétisait, les activités et les résultats financiers de la Société pourraient en subir les conséquences défavorables.

#### *Caractère saisonnier*

Par le passé, la Société a réalisé la plus grande partie de son chiffre d'affaires au cours du quatrième trimestre, durant la période des Fêtes. En général, son chiffre d'affaires augmente également en prévision de différents jours fériés et fêtes comme Pâques, la Saint-Patrick, la Saint-Valentin, et l'Halloween. Le fait de ne pas se préparer convenablement à répondre à la demande liée à ces fêtes pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société. En outre, des conditions météorologiques particulièrement défavorables, des catastrophes naturelles, des événements géopolitiques ou d'autres événements indépendants de la volonté de la Société qui perturberaient ses activités commerciales ou d'exploitation pendant une période de pointe pourraient avoir un effet défavorable sur son réseau de distribution et sur l'achalandage de ses magasins et, de ce fait, avoir des conséquences défavorables significatives sur ses activités et ses résultats financiers.

#### *Marques maison*

La Société offre un grand nombre de produits de marque maison. La direction est d'avis que la capacité de la Société à les rendre populaires dépend de nombreux facteurs, dont le prix, la qualité et la perception des clients. Si la Société ne réussissait pas à atteindre ou à maintenir le chiffre d'affaires prévu pour ses produits de marque maison ou à protéger ses droits exclusifs sur ces marques ou éviter des réclamations en lien avec les droits exclusifs de tiers, il pourrait s'ensuivre des conséquences défavorables significatives sur ses activités et ses résultats financiers.

#### *Propriété intellectuelle*

La direction croit que les marques de commerce et les autres droits exclusifs de la Société sont importants pour assurer son succès et garantir sa position concurrentielle. Par conséquent, la Société protège ses marques de commerce et ses droits exclusifs au Canada et dans d'autres marchés pertinents. Toutefois, il peut être difficile de surveiller l'utilisation non autorisée de la propriété intellectuelle de la Société et les violations ne sont pas toujours découvertes sur-le-champ. En outre, les mesures généralement prises pour remédier à ces violations, notamment l'envoi de mises en demeure et les recours contre des tiers, pourraient se révéler inefficaces pour prévenir l'imitation des produits et des concepts par des tiers ou pour empêcher que des tiers allèguent que la Société est responsable de violations de leurs marques de commerce et droits exclusifs. Par ailleurs, les droits de propriété intellectuelle de la Société n'ont pas forcément la valeur que la direction leur attribue. Si la Société n'était pas en mesure de protéger ses droits de propriété intellectuelle ou si un tiers remportait un recours contre la Société relativement à ses droits de propriété intellectuelle, la valeur de la marque pourrait être diminuée, ce qui pourrait entraîner la confusion des consommateurs et avoir des conséquences défavorables significatives sur ses activités et ses résultats financiers. En outre, la Société pourrait devoir payer des frais importants si elle devait changer certains aspects de sa marque et de ses activités.

## **5.2 Risques financiers**

#### *Risque de change*

Le résultat d'exploitation de la Société est touché par les fluctuations des taux de change. Les ventes sont libellées en dollars canadiens, mais la Société achète en dollars américains la majeure partie de ses marchandises auprès de fournisseurs étrangers. Si le renminbi chinois s'appréciait par rapport au dollar américain, le coût des marchandises achetées en Chine augmenterait probablement. De même, et dans une plus grande mesure, si le dollar américain continuait de s'apprécier par rapport au dollar canadien, cela aurait une incidence négative sur les marges, la rentabilité et les flux de trésorerie de la Société.

La Société a recours à des contrats de change à terme pour atténuer le risque de change associé à la majeure partie de ses achats de marchandises prévus en dollars américains. Cependant, les ententes de couverture pourraient avoir pour effet de limiter le rendement total de la Société si les achats aux taux couverts se traduisaient par des marges moins élevées que si ces achats avaient été faits au taux du jour.

### *Endettement*

Au 28 janvier 2018, le montant en capital de la dette à long terme de la Société s'élevait à 1 665,7 millions de dollars. Ce niveau d'endettement pourrait avoir des conséquences importantes, notamment les suivantes :

- une part des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation sera affectée au paiement des intérêts de la dette et à d'autres obligations financières; cette part ne pourra donc pas servir à d'autres fins, notamment au financement des activités, des dépenses d'investissement et des occasions d'affaires futures;
- la capacité de la Société d'obtenir du financement supplémentaire pour le fonds de roulement et aux fins générales de l'entreprise ou à d'autres fins pourrait être limitée;
- le niveau d'endettement pourrait limiter la capacité de la Société de prendre part à certains types d'opérations ou de faire évoluer ses activités et de réagir à l'évolution de son secteur en général, ce qui la placerait en situation désavantageuse par rapport à des concurrents moins endettés;
- le niveau d'endettement pourrait rendre la Société vulnérable à un repli de l'économie et à des conditions sectorielles défavorables.

Selon les circonstances et l'incidence relative des conséquences décrites précédemment, le niveau d'endettement de la Société pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société.

De plus, la facilité de crédit et les actes de fiducie régissant les billets non garantis de premier rang (définis ci-après) contiennent diverses clauses restrictives qui, sous réserve de certaines exceptions, limitent la capacité des parties garantissant l'emprunt de faire notamment ce qui suit : procéder à des prêts; contracter, prendre en charge ou autoriser d'autres dettes garanties, des cautions ou des privilèges. La facilité de crédit oblige également la Société à respecter, sur une base trimestrielle et consolidée, un ratio minimal de couverture des intérêts et un ratio maximal d'endettement ajusté en fonction des contrats de location. Ces engagements pourraient empêcher la Société de saisir certaines occasions d'affaires ou de prendre certaines mesures qui pourraient être à l'avantage de l'entreprise, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société.

### *Taux d'intérêt*

Même si une part importante de la dette de la Société porte intérêt à des taux annuels fixes, la Société est exposée à l'occasion au risque de taux d'intérêt en ce qui concerne les billets à taux variable et la facilité de crédit. Si les taux d'intérêt affichaient une hausse, les obligations de la Société au titre du service de la dette à taux variable augmenteraient même si le montant emprunté restait le même, et le résultat net et les flux de trésorerie diminueraient, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur ses activités et ses résultats financiers.

### *Liquidité*

Une part des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation est affectée au paiement des intérêts de la dette et à d'autres obligations financières de la Société. La capacité de la Société d'exécuter ses obligations au titre du service de la dette et d'autres obligations financières dépend de sa performance financière et opérationnelle, cette performance étant elle-même tributaire de la conjoncture, de la concurrence et de certains autres facteurs financiers, commerciaux et autres qui sont indépendants de sa volonté, notamment les fluctuations des taux d'intérêt, les conditions de liquidité du marché, l'augmentation des charges d'exploitation et les tendances du secteur d'activité. Si les flux de trésorerie et les ressources en capital de la Société étaient insuffisants pour assurer le service de sa dette, elle pourrait être forcée de limiter ou de retarder ses dépenses d'investissement et l'ouverture de nouveaux magasins, et ne pas être en mesure de saisir des occasions d'affaires futures, ou être forcée de vendre des actifs, de rechercher des capitaux supplémentaires ou de restructurer ou de refinancer sa dette.

### *Modification de la solvabilité ou de la notation*

Une modification de la solvabilité perçue de la Société et les révisions de la notation des billets non garantis de premier rang pourraient influencer non seulement sur la valeur de marché et la liquidité de ces billets, mais aussi sur le coût auquel la Société peut accéder aux marchés des capitaux ou aux marchés du

crédit privés et publics. La Société a obtenu des notations lors de l'émission de chaque série des billets non garantis de premier rang. Les notations sont généralement évaluées et établies par des tiers indépendants et elles peuvent être influencées par des événements indépendants de la volonté de la Société ainsi que par des décisions importantes prises par cette dernière, notamment la conclusion de toute transaction. Les analyses indépendantes que réalisent les agences de notation lorsqu'elles attribuent des notations prennent en compte plusieurs critères, notamment, sans s'y limiter, divers tests financiers, la composition des activités et les risques de marché et d'exploitation. Ces critères sont continuellement passés en revue par les agences de notation et sont donc susceptibles de changer de temps à autre. Rien ne garantit qu'une notation attribuée aux billets non garantis de premier rang demeurera en vigueur pendant une durée donnée ou qu'elle ne sera pas révisée à la baisse ou retirée complètement par l'agence de notation en cause. La révision à la baisse ou le retrait, réel ou prévu, d'une notation de crédit pourrait avoir des conséquences défavorables significatives non seulement sur la valeur de marché de ces billets, mais aussi sur la perception par le marché de la Société en général ou de ses activités et de ses résultats financiers.

### **5.3 Risques de marché**

#### *Concurrence dans le secteur de la vente au détail*

La Société exerce ses activités dans le secteur de la vente au détail à bas prix, qui est extrêmement concurrentiel en ce qui concerne, entre autres, les prix, l'emplacement des magasins ainsi que la qualité, l'assortiment et la présentation des marchandises, la régularité des stocks et le service à la clientèle. Ce milieu concurrentiel pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société en raison des prix plus bas, donc des marges moins élevées, qui pourraient être nécessaires pour maintenir sa position concurrentielle. Les sociétés qui exercent leurs activités dans le secteur de la vente au détail à bas prix ont une capacité limitée d'augmenter les prix en réponse à la hausse des coûts. Cette limitation pourrait également nuire aux marges et à la performance financière de la Société.

La Société est également en concurrence avec de nombreux autres détaillants locaux, régionaux et nationaux, notamment les magasins à un dollar, les magasins à prix modiques et à escompte et les marchands de masse, pour la clientèle, les employés, l'emplacement des magasins, les produits et services ainsi que pour d'autres aspects importants de ses activités. Ces détaillants font concurrence à la Société de diverses façons, notamment par des promotions dynamiques, la sélection et la disponibilité des marchandises, les services offerts aux clients, l'emplacement des magasins, les heures d'ouverture, les aménagements en magasin et les prix. La direction prévoit que les plans d'expansion de la Société la mettront de plus en plus en concurrence directe avec ces autres détaillants.

Étant donné l'absence de barrière économique d'importance empêchant d'autres entreprises d'ouvrir des magasins à un dollar ou d'introduire des concepts de magasins à un dollar dans leurs activités de vente au détail existantes, la concurrence risque aussi d'augmenter si de nouveaux détaillants à bas prix pénètrent les marchés dans lesquels Dollarama est présente. Si la Société ne réagissait pas efficacement aux pressions de la concurrence et aux changements sur les marchés de la vente au détail, cela pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur ses activités et ses résultats financiers.

De plus, la Société fait face à une concurrence accrue en raison de l'utilisation de la technologie internet mobile qui permet de magasiner en ligne et de comparer les produits et les prix en temps réel. Si l'évaluation de l'évolution de cette tendance et la réaction à celle-ci étaient inadéquates, cela pourrait avoir une incidence importante sur les activités et les résultats financiers de la Société.

#### *Conditions économiques*

Une détérioration, au Canada ou à l'échelle mondiale, des facteurs économiques qui déterminent le revenu disponible des consommateurs, le taux de chômage, le niveau d'endettement des consommateurs, la disponibilité du crédit, les conditions commerciales, le prix du carburant et de l'énergie, l'inflation, les taux d'intérêt et les taux d'imposition, pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société si elle occasionnait une diminution des dépenses de consommation ou poussait les clients à transférer leurs dépenses vers d'autres produits que Dollarama ne vend pas ou dont la vente n'est pas aussi rentable, ce qui pourrait se traduire par une diminution du volume des ventes, une rotation des stocks plus lente et une marge brute moins élevée pour Dollarama. De plus, des facteurs économiques défavorables similaires pourraient nuire sensiblement à la Société, à ses

fournisseurs ou à d'autres partenaires d'affaires, parce qu'ils pourraient réduire l'accès aux liquidités ou au crédit, augmenter le coût du crédit, limiter les possibilités de gérer le risque lié aux taux d'intérêt, augmenter le risque d'insolvabilité ou de faillite de Dollarama, de ses fournisseurs, de ses bailleurs ou de ses contreparties financières, augmenter le coût des marchandises et avoir d'autres conséquences que la Société ne peut pas totalement prévoir.

#### **5.4 Risques liés aux ressources humaines**

##### *Dépendance envers le personnel clé*

Les hauts dirigeants de Dollarama possèdent une vaste expérience de son industrie, de ses activités, de ses fournisseurs, de ses produits et de ses clients. La perte du savoir relatif aux activités de la Société, de l'expertise en gestion et des compétences techniques de l'un ou l'autre des principaux membres de l'équipe de direction pourrait entraîner un détournement des ressources de gestion ou des lacunes temporaires au sein de la direction et nuire à la capacité de la Société de mettre en œuvre et de réaliser d'autres stratégies commerciales, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur ses activités et ses résultats financiers. En outre, l'expertise en approvisionnement et en gestion de l'importation est rare, en particulier dans le secteur des magasins à un dollar, et la perte de tels dirigeants clés pourrait nuire considérablement à la capacité de la Société de continuer à offrir des produits attrayants à ses clients, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur ses activités et ses résultats financiers.

##### *Recrutement, maintien en poste et gestion du personnel compétent*

La croissance et la performance futures de la Société dépendent, entre autres, de sa capacité d'attirer, de conserver et de motiver des employés compétents, dont plusieurs occupent des postes à taux de roulement historiquement élevés. La capacité de la Société de combler ses besoins de main-d'œuvre tout en contrôlant les coûts connexes est tributaire de plusieurs facteurs externes, notamment la concurrence visant le personnel compétent et sa disponibilité dans un marché donné, les taux de chômage dans ces marchés, les salaires en vigueur, les lois sur le salaire minimum, les frais d'assurance maladie et autres frais d'assurances et les changements aux lois sur l'emploi et le travail (y compris les changements visant le processus permettant aux employés de se joindre à un syndicat) ou à d'autres règlements s'appliquant au lieu de travail (y compris des changements aux programmes d'avantages comme les programmes d'assurance maladie et de congés payés). La Société doit également être en mesure de gérer le personnel dans l'ensemble de son vaste réseau de magasins géographiquement dispersés.

Les employés de la Société ne sont pas syndiqués. Si une partie de ses employés tentait de se syndiquer, la négociation réussie d'une convention collective ne pourrait être garantie. Des arrêts de travail prolongés ou des interruptions de travail pourraient avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société.

#### **5.5 Risques liés à la technologie**

##### *Systèmes de technologies de l'information*

La Société dépend de ses systèmes de technologies de l'information pour exercer efficacement ses activités, notamment en ce qui a trait à la communication de l'information financière et à la comptabilité, à la gestion des achats, des stocks et du réapprovisionnement, à la planification des horaires, au traitement de la paie, au stockage des données, au traitement des opérations des clients et à la communication avec les magasins. Le système informatique général de la Société permet à la direction de gérer les activités avec efficacité et de rassembler, d'analyser et d'évaluer des renseignements provenant de toutes les fonctions de la Société et de tous ses secteurs géographiques.

La direction estime que la Société dispose d'une architecture de technologies de l'information résiliente qui s'appuie sur des composants matériels redondants afin de prévenir les pannes attribuables au matériel, sur des liens de télécommunications redondants afin de prévenir les pannes de communication et sur un site de reprise après sinistre synchrone afin de permettre la continuité du service dans l'éventualité d'un sinistre dans la salle des serveurs. Les systèmes peuvent toutefois subir des dommages ou être sujets à des interruptions en raison de pannes de courant, de l'échec des télécommunications, de virus informatiques, de bris de sécurité, d'attaques informatiques ou de catastrophes. Des problèmes matériels ou logiciels pourraient obliger la Société à engager des coûts substantiels pour la réparation ou le remplacement,

occasionner la perte de données critiques ou pourraient perturber les activités, notamment affecter l'expédition et le traçage des commandes en temps voulu par la Société, la projection des stocks nécessaires, la gestion de la chaîne d'approvisionnement, le traitement des opérations des clients, et le service à la clientèle, ce qui, dans chaque cas, pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société. Des pannes prolongées des systèmes de technologies de l'information de la Société pourraient diminuer l'efficacité de ses activités, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur ses activités et ses résultats financiers.

La Société est tributaire de son personnel en technologies de l'information et de conseillers externes en technologies de l'information. Si elle ne parvenait pas à combler ses besoins en personnel dans ce domaine ou à obtenir les services de conseillers externes compétents, cela nuirait à sa capacité de poursuivre des initiatives utilisant la technologie et de maintenir et mettre à niveau ses systèmes informatiques et ses logiciels, ce qui pourrait entraîner une interruption de ses activités ou nuire à leur efficacité et, par conséquent, avoir des conséquences défavorables significatives sur ses activités et ses résultats financiers.

La Société est également tributaire des mesures de sécurité mises en place par certains de ses tiers fournisseurs pour protéger leurs propres systèmes et infrastructures, notamment lorsque l'impartition de certaines fonctions requiert que la Société accorde l'accès à son réseau à des tiers. Si ces tiers fournisseurs ne maintenaient pas des mesures de sécurité adéquates selon les exigences contractuelles, il pourrait s'ensuivre des difficultés opérationnelles et des coûts supplémentaires pour la Société.

#### *Atteinte à la sécurité et la confidentialité des données*

Les risques liés à la sécurité de l'information se sont accrus au cours des dernières années en raison de la prolifération des nouvelles technologies et de l'amélioration du savoir-faire des auteurs d'attaques informatiques. Les incidents informatiques peuvent être causés par des attaques délibérées ou des événements fortuits. Plus particulièrement, les techniques et les sources de menaces informatiques varient, sont persistantes et sont de plus en plus ciblées et difficiles à détecter et à prévenir.

Les attaques informatiques et les atteintes à la sécurité peuvent notamment consister en des tentatives d'accès non autorisé, en la désactivation, la modification inadéquate ou la dégradation des systèmes et réseaux de technologies de l'information de la Société, en l'introduction de virus informatiques et d'autres codes malveillants, et en l'envoi de courriels d'hameçonnage frauduleux dans le but d'obtenir indûment des données et de l'information ou d'installer des logiciels malveillants sur les ordinateurs des utilisateurs. Elles peuvent entraîner des coûts importants liés aux mesures correctives, des coûts accrus liés au resserrement de la sécurité informatique, une perte de revenus découlant de l'interruption des activités, des poursuites et une atteinte à la réputation qui réduirait la confiance des clients et des investisseurs et, par conséquent, avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société.

Même si la Société ne conserve pas de données sur les clients dans ses systèmes, comme des numéros de cartes et d'autres renseignements permettant d'identifier les clients, elle recueille et conserve des renseignements exclusifs et confidentiels liés à ses activités commerciales et à ses affaires, y compris ses fournisseurs et ses employés. Ces données internes sont stockées et traitées dans des installations sur place et dans des installations appartenant à des tiers. Toute atteinte frauduleuse, malveillante ou accidentelle à la sécurité des données pourrait entraîner la divulgation non intentionnelle de données ou d'informations sensibles sur les fournisseurs, les employés ou d'autres données ou informations sensibles ou confidentielles, ou leur accès sans autorisation, ce qui pourrait entraîner une augmentation des coûts engagés par la Société pour améliorer la sécurité ou pour faire face aux incidents, aux violations des lois et règlements (notamment en matière de protection de la vie privée), aux pénalités et aux litiges. En outre, la diffusion, entre autres dans les médias, de supposées vulnérabilités des systèmes de la Société, même si aucune violation ou tentative de violation n'a eu lieu, pourrait avoir une incidence négative sur la marque et la réputation de la Société ainsi que sur ses affaires et ses résultats financiers.

Bien que la Société utilise des produits et des services technologiques offerts par des tiers afin de l'aider à protéger ses systèmes et son infrastructure de technologies de l'information ainsi que ses renseignements exclusifs et confidentiels contre les atteintes à la sécurité et les incidents informatiques, et bien qu'elle dédie des ressources à cet égard, de telles mesures peuvent ne pas être adéquates ni efficaces pour

prévenir, révéler ou atténuer des attaques de pirates informatiques ou des atteintes causées par des erreurs d'employés, des actes malveillants ou d'autres perturbations, et de tels incidents pourraient causer des dommages supérieurs à toute assurance disponible et avoir des conséquences défavorables significatives sur ses activités et ses résultats financiers.

## **5.6 Risques liés à la stratégie et à la structure juridique**

### *Stratégie de croissance*

La réussite dans l'application de la stratégie de croissance de la Société dépendra largement de sa capacité d'ouvrir et d'exploiter de nouveaux magasins, ce qui, en retour, dépendra d'un certain nombre de facteurs opérationnels, financiers et économiques, dont la possibilité de faire ce qui suit :

- repérer, louer, installer et ouvrir en temps opportun de nouveaux magasins dans des emplacements convenables et à des conditions économiques favorables;
- recruter, former et conserver de plus en plus d'employés compétents, payés à des taux raisonnables;
- acheminer l'assortiment et le volume voulus de marchandises à un nombre croissant de magasins;
- poursuivre son expansion en Ontario et au Québec, où elle est déjà bien établie et où de nouveaux magasins pourraient drainer la clientèle des magasins existants;
- pénétrer de nouveaux marchés géographiques dans lesquels sa présence est limitée;
- assurer des services de logistique et de transport efficaces pour ces nouveaux marchés;
- réussir à faire concurrence à des concurrents locaux;
- construire, agrandir et rénover ses entrepôts et ses installations de distribution ainsi que les systèmes de soutien des magasins de manière efficace, économique et en temps voulu.

La non-réalisation par la Société de ces objectifs pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur ses possibilités de croissance.

En outre, si la croissance de la Société se déroule comme prévu, son parc de magasins comptera une forte proportion de magasins aux antécédents d'exploitation assez courts. Si les résultats moyens de ces nouveaux magasins n'atteignaient pas des niveaux comparables à ceux des magasins existants, les activités et les résultats financiers de la Société pourraient s'en ressentir de manière significative.

Par ailleurs, en février 2013, la Société, par l'intermédiaire d'une filiale en propriété exclusive, a conclu une convention avec Dollar City, un détaillant à bas prix établi au Salvador, au Guatemala et en Colombie, selon laquelle elle met son expertise commerciale à la disposition de Dollar City et fournit à cette dernière des services d'approvisionnement. La Société estime que ce partenariat avec un partenaire local de bonne réputation qui possède une grande expérience commerciale permettra à Dollarama d'évaluer les possibilités de croissance en Amérique latine, tout en continuant de mettre l'accent sur la consolidation de sa position dominante sur le marché canadien. Cependant, si la gamme de produits offerts n'était pas bien accueillie par les clients locaux ou si Dollar City était incapable d'adapter localement le concept de Dollarama et d'agrandir son réseau de magasins, il pourrait en résulter des conséquences défavorables sur les plans d'expansion de Dollarama en Amérique latine.

### *Structure juridique*

Dollarama inc. est une société de portefeuille et une partie importante de son actif est constituée des participations dans ses filiales. Par conséquent, la Société est assujettie aux risques attribuables aux filiales de Dollarama inc. En tant que société de portefeuille, Dollarama inc. exerce la quasi-totalité de ses activités par l'entremise de ses filiales, qui génèrent la quasi-totalité des produits des activités ordinaires de Dollarama inc. En conséquence, les flux de trésorerie et la capacité de Dollarama inc. de respecter ses obligations financières et de saisir des occasions de progrès actuelles ou futures sont tributaires des résultats de ses filiales et de leurs distributions à Dollarama inc. La possibilité pour ces entités de verser

des dividendes et d'autres distributions dépendra de leurs résultats d'exploitation et pourrait être limitée par diverses restrictions de nature contractuelle. Les filiales de Dollarama inc. étant des entités juridiques distinctes, elles n'ont aucune obligation de mettre des fonds à la disposition de Dollarama inc., sauf dans le cas d'une filiale qui est garante des obligations de Dollarama inc. En cas de liquidation d'une de ses filiales par suite d'une faillite, les porteurs de titres de créance et les créanciers commerciaux auront généralement droit au paiement de leurs créances sur l'actif de ces filiales avant paiement de toute distribution à Dollarama inc.

## **5.7 Risques liés à la poursuite des activités**

### *Conditions météorologiques défavorables, catastrophes naturelles et événements géopolitiques*

La survenance de catastrophes naturelles, comme des tremblements de terre et des ouragans, de conditions météorologiques inhabituellement défavorables, de pandémies, de boycottage et d'événements géopolitiques, comme des troubles civils dans des pays dans lesquels les fournisseurs de la Société sont situés et des actes terroristes, ou d'autres troubles semblables, pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société. De plus, les conséquences de tels événements sur ses activités et ses résultats financiers pourraient être exacerbées s'ils se produisaient pendant une période de l'année où les ventes sont généralement plus élevées, comme la période des Fêtes ou d'autres fêtes et jours fériés importants.

Ces événements pourraient entraîner des dommages matériels aux biens de la Société, augmenter les coûts énergétiques, notamment du carburant, entraîner la fermeture temporaire ou permanente des entrepôts ou du centre de distribution (qui sont tous situés à Montréal, au Québec, non loin du siège social de la Société), ou la fermeture temporaire ou permanente d'un ou plusieurs magasins, retarder l'ouverture de nouveaux magasins, créer une pénurie temporaire de main-d'œuvre dans un marché, interrompre d'une manière temporaire ou à long terme l'approvisionnement en produits de certains fournisseurs locaux ou étrangers, interrompre temporairement le transport de biens provenant de l'étranger, retarder la livraison de biens aux entrepôts, au centre de distribution ou aux magasins, réduire temporairement la disponibilité de produits dans les magasins, diminuer temporairement l'achalandage des magasins et perturber les systèmes informatiques. Ces facteurs pourraient avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société.

### *Assurance*

La garantie d'assurance de la Société comprend des franchises, des montants autoassurés, des limites de garantie et des dispositions analogues qui sont, de l'avis de la direction, prudents compte tenu de la nature et de la taille des activités de Dollarama. Toutefois, il existe certains types de pertes qui ne peuvent pas être assurés ou que la direction a choisi de ne pas assurer, dans certains cas parce qu'elle est d'avis qu'il n'est pas raisonnable de le faire d'un point de vue économique, comme les pertes causées par des actes de guerre, les catastrophes nucléaires, les pandémies, les risques d'atteinte à la réputation, les problèmes de chaîne d'approvisionnement, certains risques informatiques, les rappels de produits, le roulement des employés, les grèves et certaines catastrophes naturelles. Ce type de pertes, si elles sont importantes, pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société. De plus, certains événements importants peuvent entraîner des pertes considérables pour l'industrie de l'assurance et avoir des conséquences défavorables significatives sur la disponibilité d'une garantie d'assurance adéquate ou entraîner des hausses excessives de primes. Pour compenser les tendances négatives du marché de l'assurance, il est possible de s'autoassurer pour un montant plus élevé, d'accepter des franchises plus élevées ou de réduire le montant de la garantie en réponse à des changements du marché. Même si la Société continue de souscrire une assurance de biens en cas de catastrophe, elle est dans les faits autoassurée pour les pertes matérielles jusqu'à concurrence du montant de ses franchises. Si la Société devait subir un nombre de ces pertes plus élevé que prévu, cela pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur ses activités et ses résultats financiers.

## **5.8 Risques juridiques et réglementaires**

### *Responsabilité du fait des produits et rappels de produits*

La Société vend des produits fabriqués par des tiers qui ne sont pas membres de son groupe. Les fabricants pourraient ne pas respecter les exigences en matière de sécurité des produits ou les normes de contrôle de la qualité de la Société, et la Société pourrait ne pas être en mesure de déceler le problème

avant la livraison de la marchandise à ses magasins et la vente aux clients. Par conséquent, les produits vendus par la Société peuvent l'exposer à des réclamations liées à la responsabilité du fait des produits en raison de préjudices corporels, de décès ou de dommages matériels, et pourraient forcer la Société à mettre en œuvre des mesures ou à agir en tant que partie défenderesse dans le cadre de litiges. En outre, si les fournisseurs n'étaient pas capables de procéder à un rappel de produits ne respectant pas les normes de qualité de la Société ou ne voulaient pas le faire, la Société pourrait devoir retirer les produits de ses tablettes ou procéder à leur rappel à un coût important. Les réclamations en responsabilité du fait des produits et les rappels de produits pourraient altérer la perception qu'ont les clients de l'entreprise ou de la marque et nuire à la réputation de la Société, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur ses activités et ses résultats financiers. Même si la Société souscrit une assurance responsabilité civile pour répondre aux réclamations éventuelles, elle ne peut pas garantir que cette assurance conviendra à la responsabilité engagée réellement, qu'elle sera suffisante, ou qu'elle continuera d'être disponible et, le cas échéant, à des conditions raisonnables d'un point de vue économique.

#### *Poursuites*

Les activités de la Société sont assujetties au risque que des poursuites soient intentées par des employés, des clients, des consommateurs, des fournisseurs de produits ou de services, d'autres partenaires d'affaires, des concurrents, des actionnaires, des organismes gouvernementaux ou d'autres personnes notamment dans le cadre de recours privés, de recours collectifs, de recours administratifs et de recours réglementaires et autres, y compris, dans le cas des recours administratifs, à la suite d'examens effectués par les autorités fiscales. Le résultat de ces poursuites, plus particulièrement des recours collectifs, des recours réglementaires et des réclamations en droit de la propriété intellectuelle, est difficile à évaluer ou à quantifier. Les demandeurs dans ce type de recours ou de réclamations peuvent tenter d'obtenir le remboursement d'importants montants ou de montants indéterminés, et l'ampleur des pertes possibles liées à ces recours ou à ces réclamations peut demeurer inconnue pendant de longues périodes. En outre, certains de ces recours ou de ces réclamations, s'ils sont tranchés contre la Société ou réglés par elle, pourraient ajouter des passifs significatifs à ses états financiers, ou avoir des conséquences défavorables sur son résultat d'exploitation, si elle devait modifier ses activités d'exploitation. Également, dans le cadre de ses activités commerciales, la Société est assujettie aux examens effectués par les autorités fiscales. Rien ne garantit qu'à la suite de ces examens les autorités fiscales ne contesteront pas les déclarations de revenus de la Société.

Les frais de défense à l'égard des recours peuvent être importants. Ces recours, notamment des recours liés à la sécurité des produits, pourraient entraîner de la publicité négative qui pourrait avoir une incidence défavorable sur la perception des activités ou de la marque de la Société par les clients, sans égard au fait que les allégations soient fondées ou que la Société soit ou non jugée responsable. Par conséquent, des poursuites pourraient avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société.

#### *Contexte réglementaire*

La Société est assujettie à bon nombre de lois et règlements qui concernent, entre autres, les permis et licences, la sécurité des produits, les pratiques de travail, la santé et la sécurité, la qualité des marchandises et l'étiquetage, la protection de l'environnement et les restrictions commerciales.

Le respect des lois et règlements actuels ou futurs et les changements dans l'interprétation, la mise en œuvre ou l'application des lois et règlements pourraient obliger la Société à apporter des modifications importantes liées aux systèmes ou à l'exploitation ou l'obliger à effectuer des dépenses importantes ou à encourir des coûts substantiels, tous ces facteurs pouvant avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société. De plus, la conformité aux lois et règlements en dehors des délais prescrits ou la non conformité à ces lois et règlements pourrait donner lieu à des poursuites ou à des mesures d'exécution de la loi par le gouvernement, ou entraîner le paiement d'amendes ou de pénalités et nuire à la réputation de la Société, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur ses activités et ses résultats financiers.

En outre, comme la stratégie d'approvisionnement de la Société repose en grande partie sur des marchandises importées directement de l'étranger, principalement de la Chine, toute violation des lois et règlements locaux applicables par un ou plusieurs fournisseurs, notamment les lois et règlements qui concernent, entre autres, les pratiques de travail, la santé et la sécurité, et la protection de l'environnement

pourrait aussi avoir des conséquences défavorables significatives sur l'image de marque et la réputation de la Société.

#### *Conformité aux normes environnementales*

En vertu de diverses lois et de divers règlements environnementaux fédéraux, provinciaux et locaux, les propriétaires ou les occupants actuels ou passés de terrains peuvent être tenus responsables des coûts liés aux enquêtes sur les substances dangereuses se trouvant sur le terrain, à leur enlèvement et à leur surveillance. Ces lois et règlements imposent souvent la responsabilité sans égard à la faute.

Certaines des installations que la Société occupe sont en activité depuis de nombreuses années et, au fil du temps, les anciens propriétaires ou occupants ou la Société pourraient avoir produit ou éliminé des substances qui sont ou pourraient être considérées comme dangereuses. Par conséquent, il est possible que des responsabilités environnementales découlent à l'avenir de la production et de l'élimination de ces substances dangereuses. Bien que la Société n'ait pas été avisée, ni n'ait connaissance d'aucune responsabilité, réclamation ou non-conformité importante en matière d'environnement, elle pourrait devoir engager des frais à l'avenir à l'égard de ses installations afin de respecter les lois et règlements sur l'environnement ou de corriger les violations de ceux-ci.

Dans le cours normal de ses activités, la Société utilise, stocke, manipule ou élimine parfois des produits ménagers et des produits de nettoyage qui sont classés substances dangereuses aux termes de diverses lois et de divers règlements environnementaux. La Société ne peut prévoir les lois ou les règlements environnementaux qui pourront être promulgués à l'avenir ni la façon dont les lois ou règlements actuels seront appliqués ou interprétés. Elle pourrait devoir engager d'autres frais, qui pourraient s'avérer plus importants que prévu, pour se conformer à des lois ou à des règlements plus rigoureux, de même qu'à des politiques d'application de la législation plus rigoureuses des organismes de réglementation ou à une interprétation plus stricte des lois et règlements actuels, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur ses activités et ses résultats financiers.

## **6 STRUCTURE DU CAPITAL**

Le capital autorisé de la Société est composé d'un nombre illimité d'actions ordinaires et d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en séries. Au 28 janvier 2018, 109 325 859 actions ordinaires étaient émises et en circulation et aucune action privilégiée n'était émise et en circulation.

Le résumé qui suit des droits, des privilèges, des restrictions et des conditions dont sont assorties les actions de la Société est assujéti aux statuts et aux règlements de la Société, qui peuvent être consultés sur le site Web de la Société au [www.dollarama.com](http://www.dollarama.com), et doit être lu à la lumière de ceux-ci.

### **6.1 Actions ordinaires**

Les porteurs d'actions ordinaires ont droit à une voix pour chaque action ordinaire qu'ils détiennent à toutes les assemblées des porteurs d'actions, sauf aux assemblées où seuls les porteurs d'une autre catégorie ou série d'actions ont le droit de voter séparément comme catégorie ou série. Les porteurs d'actions ordinaires ont le droit de recevoir les dividendes éventuellement déclarés par la Société à l'égard des actions ordinaires, sous réserve des droits des porteurs des autres catégories d'actions. Les porteurs d'actions ordinaires auront le droit de recevoir, sous réserve des droits des porteurs des autres catégories d'actions, le reliquat des biens et des actifs de la Société faisant l'objet d'une distribution, une fois les dettes réglées, en cas de liquidation ou de dissolution volontaire ou forcée de la Société.

### **6.2 Actions privilégiées**

Les actions privilégiées peuvent être émises à l'occasion en une ou plusieurs séries. Le conseil d'administration est autorisé à établir avant toute émission le nombre d'actions privilégiées de chaque série, la contrepartie par action, la désignation des actions ainsi que les modalités s'y rattachant, notamment en ce qui concerne les droits de vote, le tout sous réserve de l'émission d'un certificat modificateur présentant la désignation et les modalités se rattachant aux actions privilégiées de la série. Les actions privilégiées de chaque série prendront rang égal avec les actions privilégiées de toutes les

autres séries et auront priorité sur les actions ordinaires et les autres actions occupant un second rang aux actions privilégiées à l'égard du versement de dividendes et de la distribution des biens ou des actifs en cas de liquidation ou de dissolution volontaire ou forcée de la Société. Si des dividendes cumulatifs (déclarés ou non), des dividendes non cumulatifs déclarés ou des montants payables au titre du remboursement du capital ne sont pas payés intégralement, les porteurs d'actions privilégiées de toutes les séries auront droit à leur quote-part du montant qui serait payable sur ces actions privilégiées si tous les dividendes étaient déclarés et versés intégralement ou si les montants payables sur ces actions au titre du remboursement du capital étaient payés intégralement, selon le cas.

### **6.3 Fractionnement d'actions**

#### *Fractionnement d'actions à raison de deux pour une*

Le 11 septembre 2014, le conseil d'administration a annoncé qu'il avait approuvé un dividende en actions d'une action ordinaire par action ordinaire émise et en circulation, ce qui a eu le même effet qu'un fractionnement des actions ordinaires en circulation de la Société à raison de deux pour une. Le dividende en actions de la Société a été versé le 17 novembre 2014 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 10 novembre 2014. Le dividende a été désigné comme un « dividende déterminé » aux fins de l'impôt du Canada. Les actions ordinaires ont commencé à se négocier ex-dividende (en tenant compte du fractionnement) le 18 novembre 2014.

#### *Proposition de fractionnement d'actions à raison de trois pour une*

Le 29 mars 2018, la Société a annoncé que le conseil d'administration avait approuvé la proposition de fractionnement d'actions, sous réserve de l'approbation des actionnaires à l'assemblée et des exigences de la TSX. Si la proposition de fractionnement d'actions obtient l'approbation des actionnaires et l'autorisation préalable de la TSX, les actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 14 juin 2018 auront le droit de recevoir, vers le 19 juin 2018, deux actions ordinaires supplémentaires pour chaque action ordinaire détenue.

### **6.4 Offre publique de rachat dans le cours normal des activités**

Le 7 juin 2017, la Société a renouvelé son offre publique de rachat dans le cours normal des activités et lancé l'offre de rachat 2017-2018 en vue de racheter aux fins d'annulation au plus 5 680 390 actions ordinaires (soit 5,0 % des actions ordinaires émises et en circulation au 6 juin 2017) pendant la période de 12 mois allant du 19 juin 2017 au 18 juin 2018.

Au 28 janvier 2018, la Société avait racheté aux fins d'annulation un total de 4 417 300 actions ordinaires à un prix moyen pondéré de 143,09 \$ par action ordinaire, pour une contrepartie en espèces totalisant 632,1 millions de dollars. De ce total, 450 000 actions ordinaires ont été rachetées aux termes d'ententes privées conclues avec un vendeur tiers sans lien de dépendance et 437 000 actions ordinaires ont été rachetées aux termes d'un programme spécifique de rachat d'actions conclu avec un tiers. Dans chaque cas, les rachats ont été faits en vertu et sous réserve des ordonnances de dispense d'application des règles sur les offres publiques de rachat prononcées par l'Autorité des marchés financiers et la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, et à un prix qui représente un escompte par rapport au cours du marché des actions ordinaires de la Société à la TSX au moment du rachat.

Entre le lancement de sa première offre publique de rachat dans le cours normal des activités en juin 2012 et le 28 mars 2018, la Société a racheté aux fins d'annulation un total de 43 134 135 actions ordinaires, au cours moyen pondéré de 70,21 \$ l'action ordinaire, pour une contrepartie totale en espèces de 3,03 milliards de dollars.

Offre de rachat	Période visée	Nombre d'actions ordinaires rachetées aux fins d'annulation	Cours moyen pondéré par action ordinaire	Valeur des actions ordinaires rachetées aux fins d'annulation
2012-2013	15 juin 2012 au 14 juin 2013	5 166 528	30,18 \$	155,9 millions \$
2013-2014 <sup>(1)</sup>	17 juin 2013 au 16 juin 2014	13 329 376	41,48 \$	552,8 millions \$
2014-2015	17 juin 2014 au 16 juin 2015	4 683 858	56,73 \$	265,7 millions \$
2015-2016 <sup>(2)</sup>	17 juin 2015 au 16 juin 2016	9 561 911	85,75 \$	820,0 millions \$
2016-2017	17 juin 2016 au 16 juin 2017	5 975 162	100,78 \$	602,2 millions \$
2017-2018	19 juin 2017 au 28 mars 2018 <sup>(3)</sup>	4 417 300	143,09 \$	632,1 millions \$
		<b>43 134 135</b>	<b>70,21 \$</b>	<b>3 028,7 millions \$</b>

<sup>(1)</sup> Telle que modifiée le 22 janvier 2014.

<sup>(2)</sup> Telle que modifiée successivement le 9 décembre 2015 et le 30 mars 2016.

<sup>(3)</sup> L'offre de rachat 2017-2018 est en cours et prendra fin le 18 juin 2018. Dans le cadre de l'offre de rachat 2017-2018, la Société a le droit de racheter aux fins d'annulation jusqu'à 5 680 390 actions ordinaires au cours de la période de 12 mois allant du 19 juin 2017 au 18 juin 2018.

## 7 DIVIDENDES

Le 9 juin 2011, la Société a annoncé que le conseil d'administration avait déclaré le premier dividende trimestriel depuis le premier appel public à l'épargne de Dollarama. Le dividende trimestriel initial a été établi à 0,045 \$ l'action ordinaire et désigné à titre de « dividende déterminé » aux fins de l'impôt du Canada.

Depuis 2011, le conseil d'administration a annoncé l'approbation de sept augmentations successives du dividende trimestriel. La dernière augmentation, de 0,11 \$ à 0,12 \$ par action ordinaire (ce qui représente 0,04 \$ par action ordinaire, en supposant la mise en œuvre de la proposition de fractionnement d'actions), a été approuvée le 28 mars 2018.

Le conseil d'administration a établi que le nouveau niveau du dividende trimestriel est approprié en fonction des flux de trésorerie, du résultat et de la situation financière actuels de Dollarama ainsi que d'autres facteurs pertinents. Il est prévu que le dividende demeure à ce niveau, sous réserve de l'évaluation continue par le conseil d'administration des besoins de capitaux à venir de Dollarama, de son rendement financier, de ses liquidités, de ses perspectives et d'autres facteurs jugés pertinents par le conseil d'administration.

Le versement de chaque dividende trimestriel demeure assujéti à sa déclaration par le conseil d'administration. Le montant réel de chaque dividende trimestriel, ainsi que chaque date de déclaration, de référence et de versement sont à la discrétion du conseil d'administration.

Le tableau suivant présente les dividendes en espèces déclarés et versés au cours des exercices 2016, 2017 et 2018.

Date de l'annonce	Date du versement	Dividende par action ordinaire
4 décembre 2014	3 février 2015	0,08 \$
25 mars 2015	7 mai 2015	0,09 \$
10 juin 2015	5 août 2015	0,09 \$
10 septembre 2015	4 novembre 2015	0,09 \$
9 décembre 2015	2 février 2016	0,09 \$
30 mars 2016	4 mai 2016	0,10 \$
8 juin 2016	3 août 2016	0,10 \$
1 <sup>er</sup> septembre 2016	2 novembre 2016	0,10 \$
7 décembre 2016	1 <sup>er</sup> février 2017	0,10 \$
30 mars 2017	3 mai 2017	0,11 \$

Date de l'annonce	Date du versement	Dividende par action ordinaire
7 juin 2017	2 août 2017	0,11 \$
7 septembre 2017	1 <sup>er</sup> novembre 2017	0,11 \$
6 décembre 2017	31 janvier 2018 <sup>(1)</sup>	0,11 \$

<sup>(1)</sup> Les dividendes sont généralement versés au début du trimestre suivant la date de déclaration. Par conséquent, le dividende déclaré au quatrième trimestre de l'exercice 2018 a été versé au début du premier trimestre de l'exercice 2019.

## 8 DESCRIPTION DES DETTES IMPORTANTES

Le tableau qui suit présente l'encours du capital au 28 mars 2018 aux termes de la facilité de crédit et des billets non garantis de premier rang, qui sont décrits plus amplement ci-après.

Type	Date d'échéance	Encours du capital
Facilité de crédit – Engagements initiaux	29/09/2022	Néant
Facilité de crédit – Engagements de 2016	29/09/2019	Néant
Billets à taux variable de série 2	16/03/2020	300,0 millions \$
Billets à taux variable de série 3	01/02/2021	300,0 millions \$
Billets à taux fixe de 2,203 %	10/11/2022	250,0 millions \$
Billets à taux fixe de 2,337 %	22/07/2021	525,0 millions \$
Billets à taux fixe de 3,095 %	05/11/2018	400,0 millions \$
<b>Total</b>		<b>1 775,0 millions \$</b>

### 8.1 Facilité de crédit

La facilité de crédit est actuellement une facilité renouvelable non garantie de 500,0 millions de dollars disponible en vertu de la deuxième convention de crédit modifiée conclue entre la Société et les prêteurs le 25 octobre 2013, dans sa version modifiée le 3 décembre 2013, le 10 juin 2014, le 3 novembre 2014, le 30 octobre 2015, le 29 janvier 2016, le 21 novembre 2016, le 29 juin 2017 et le 28 novembre 2017 afin, entre autres, de modifier les engagements en cours des prêteurs et d'en prolonger la durée.

La deuxième convention de crédit modifiée expire le 29 septembre 2022. Les engagements initiaux de 250,0 millions de dollars pris en 2013 sont disponibles jusqu'au 29 septembre 2022, tandis que les engagements de 250,0 millions de dollars pris en 2016 sont disponibles jusqu'au 29 septembre 2019.

Aux termes de la deuxième convention de crédit modifiée, la Société peut, dans certaines circonstances et sous réserve de l'obtention d'engagements supplémentaires de la part des prêteurs existants ou d'autres institutions admissibles, demander que la facilité de crédit soit portée à 1,5 milliard de dollars compte tenu de tous les engagements alors en cours.

La marge applicable, se situant entre 0 % et 2,50 % par année, est calculée en fonction de la notation attribuée par une agence de notation aux titres de créance ou d'emprunt non garantis de premier rang de la Société.

La deuxième convention de crédit modifiée oblige la Société à se conformer à un ratio minimal de couverture des intérêts et à un ratio maximal d'endettement rajusté en fonction des baux, lesquels sont évalués trimestriellement sur une base consolidée. La Société peut contracter des emprunts en dollars canadiens ou en dollars américains.

La facilité de crédit est garantie par Dollarama S.E.C. et Dollarama GP Inc. (désignées collectivement avec la Société les « parties garantissant l'emprunt »). Certaines clauses restrictives de la deuxième convention de crédit modifiée empêchent les parties garantissant l'emprunt, sous réserve de certaines exceptions, de contracter, de prendre en charge ou d'autoriser d'autres emprunts ou charges de rang supérieur, de réaliser des fusions, des acquisitions, des ventes d'actifs ou des opérations de cession-bail, de changer la

nature de leurs activités et d'effectuer certaines opérations avec des membres du même groupe. La deuxième convention de crédit modifiée empêche également la Société, dans certains cas, de consentir des prêts, de déclarer des dividendes et de faire des paiements visant des participations en actions ou de racheter pareilles participations, notamment s'il existe un défaut ou un cas de défaut en vertu de la convention.

## 8.2 Billets non garantis de premier rang

Le 5 novembre 2013, la Société a émis les billets à taux fixe de 3,095 % échéant le 5 novembre 2018 d'un capital total de 400,0 millions de dollars dans le cadre d'un placement privé réalisé en vertu d'une dispense de prospectus prévue par la législation en valeurs mobilières applicable. La Société a affecté le produit net de ce placement au remboursement de l'encours de la facilité de crédit et d'autres dettes bancaires impayées à ce moment-là et aux fins générales de l'entreprise. Les billets à taux fixe de 3,095 % portent intérêt au taux de 3,095 % par année, payable en versements semestriels égaux, à terme échu, le 5 mai et le 5 novembre de chaque année jusqu'à l'échéance. Au 28 janvier 2018, la valeur comptable des billets à taux fixe de 3,095 % s'élevait à 402,5 millions de dollars. En janvier 2018, la Société a conclu un contrat à terme sur obligations pour couvrir une partie de son exposition au taux de référence en prévision du refinancement des billets à taux fixe de 3,095 % échéant le 5 novembre 2018.

Le 22 juillet 2016, la Société a émis les billets à taux fixe de 2,337 % échéant le 22 juillet 2021 d'un capital total de 525,0 millions de dollars dans le cadre d'un placement privé réalisé en vertu d'une dispense de prospectus prévue par la législation en valeurs mobilières applicable. La Société a affecté le produit net de ce placement au remboursement de l'encours de la facilité de crédit et aux fins générales de l'entreprise. Les billets à taux fixe de 2,337 % portent intérêt au taux de 2,337 % par année, payable en versements semestriels égaux, à terme échu, le 22 janvier et le 22 juillet de chaque année jusqu'à l'échéance. Au 28 janvier 2018, la valeur comptable des billets à taux fixe de 2,337 % s'élevait à 523,6 millions de dollars.

Le 16 mars 2017, la Société a émis les billets à taux variable de série 2 d'origine échéant le 16 mars 2020 d'un capital total de 225,0 millions de dollars dans le cadre d'un placement privé réalisé en vertu d'une dispense de prospectus prévue par la législation en valeurs mobilières applicable. La Société a affecté le produit net de ce placement au remboursement de l'encours de la facilité de crédit et aux fins générales de l'entreprise. Les billets à taux variable de série 2 d'origine portent intérêt à un taux équivalant au taux des acceptations bancaires de trois mois (CDOR) majoré de 59 points de base (ou 0,59 %), établi trimestriellement le 16<sup>e</sup> jour de mars, de juin, de septembre et de décembre de chaque année. Les intérêts sont payables en espèces trimestriellement, à terme échu, pendant la durée de trois ans, le 16<sup>e</sup> jour de mars, de juin, de septembre et de décembre de chaque année.

Le 10 mai 2017, la Société a émis les billets à taux variable de série 2 supplémentaires échéant le 16 mars 2020 d'un capital total de 75,0 millions de dollars dans le cadre d'un placement privé réalisé en vertu d'une dispense de prospectus prévue par la législation en valeurs mobilières applicable. Les billets à taux variable de série 2 supplémentaires s'ajoutent aux billets à taux variable de série 2 d'origine d'un capital total de 225,0 millions de dollars. Ils ont été émis à leur valeur nominale réduite d'un escompte de 0,284 % sur leur capital, pour un produit brut total de 75,2 millions de dollars. À la date de l'émission, l'écart de crédit réel des billets à taux variable de série 2 supplémentaires, qui s'ajoutait au taux des acceptations bancaires de trois mois (CDOR), était de 49 points de base (ou 0,49 %). Une fois émis, les billets à taux variable de série 2 supplémentaires portent intérêt au même taux que les billets à taux variable de série 2 d'origine, et les intérêts sont payables en espèces trimestriellement, à terme échu, en même temps que les intérêts sur les billets à taux variable de série 2 d'origine. Toutes les autres modalités applicables aux billets à taux variable de série 2 d'origine s'appliquent aux billets à taux variable de série 2 supplémentaires, et ceux-ci sont réputés faire partie de la même série que les billets à taux variable de série 2 d'origine (collectivement, les « billets à taux variable de série 2 »). Au 28 janvier 2018, la valeur comptable des billets à taux variable de série 2 s'élevait à 300,1 millions de dollars.

Le 10 mai 2017, la Société a également émis les billets à taux fixe de 2,203 % (collectivement avec les billets à taux fixe de 3,095 % et les billets à taux fixe de 2,337 %, les « billets à taux fixe ») échéant le 10 novembre 2022 d'un capital total de 250,0 millions de dollars dans le cadre d'un placement privé réalisé en vertu d'une dispense de prospectus prévue par la législation en valeurs mobilières applicable.

Les billets à taux fixe de 2,203 % portent intérêt au taux de 2,203 % par année, payable en versements semestriels égaux, à terme échu, le 10 mai et le 10 novembre de chaque année jusqu'à l'échéance. Au 28 janvier 2018, la valeur comptable des billets à taux fixe de 2,203 % s'élevait à 250,2 millions de dollars.

La Société a affecté le produit net de ces deux placements clos le 10 mai 2017 au remboursement des billets à taux variable de série 1 d'un capital total de 275,0 millions de dollars qui venaient à échéance le 16 mai 2017 ainsi qu'au remboursement de l'encours de la facilité de crédit et aux fins générales de l'entreprise.

Le 1<sup>er</sup> février 2018, la Société a émis les billets à taux variable de série 3 échéant le 1<sup>er</sup> février 2021 (collectivement avec les billets à taux variable de série 2, les « billets à taux variable ») d'un capital total de 300,0 millions de dollars dans le cadre d'un placement privé réalisé en vertu d'une dispense de prospectus prévue par la législation en valeurs mobilières applicable. La Société a affecté le produit net de ce placement au remboursement de l'encours de la facilité de crédit et aux fins générales de l'entreprise. Les billets à taux variable de série 3 portent intérêt à un taux équivalant au taux des acceptations bancaires de trois mois (CDOR) majoré de 27 points de base (ou 0,27 %), établi trimestriellement le 1<sup>er</sup> jour de février, de mai, d'août et de novembre de chaque année. Les intérêts sont payables en espèces trimestriellement, à terme échu, pendant la durée de trois ans, le 1<sup>er</sup> jour de février, de mai, d'août et de novembre de chaque année.

Les billets à taux fixe et les billets à taux variable (collectivement, les « billets non garantis de premier rang »), sont des obligations non garanties directes de la Société et occupent le même rang que toutes les autres dettes non garanties et non subordonnées existantes et futures de la Société. Les billets non garantis de premier rang sont effectivement subordonnés à toutes les dettes garanties existantes et futures de la Société jusqu'à concurrence de la valeur des actifs qui garantissent pareilles dettes. Ils ont priorité de rang sur toutes les obligations futures de la Société dont le paiement, selon leurs propres termes, est expressément subordonné au paiement des billets et ont égalité de rang, quant au droit de paiement, avec toutes les obligations existantes et futures de la Société qui ne leur sont pas subordonnées.

Certaines filiales de la Société, dont le BAIIA combiné avec celui de la Société (sur une base non consolidée) représente au moins 80 % du BAIIA consolidé, cautionnent solidairement, à titre de dette de premier rang sans garantie, le paiement du capital, des intérêts et de la prime éventuelle des billets non garantis de premier rang et certaines autres sommes mentionnées dans l'acte de fiducie qui régit les billets (cet acte de fiducie, avec l'acte supplémentaire applicable régissant chacune des séries de billets non garantis de premier rang, est appelé l'« acte de fiducie »). À la date des présentes, Dollarama S.E.C. et Dollarama GP Inc. sont les seules cautions. Tant que des billets non garantis de premier rang demeurent impayés et que la facilité de crédit est en vigueur, toutes les filiales de la Société qui cautionnent la dette régie par la facilité de crédit cautionneront les billets non garantis de premier rang.

La Société peut, à tout moment, à son gré, faire une offre en vue de racheter les billets non garantis de premier rang aux fins d'annulation, ce qu'elle peut faire par l'entremise d'un courtier en valeurs ou d'une firme de courtage qui est membre d'une bourse reconnue, par voie d'offres de rachat, ou encore sur le marché libre ou par contrat de gré à gré, au prix qui lui convient.

La Société peut également rembourser les billets à taux fixe à tout moment, en totalité ou en partie, sur préavis d'au moins 30 jours et d'au plus 60 jours aux porteurs des billets à taux fixe devant être rachetés, à un prix de rachat égal a) soit au prix selon le rendement des obligations du Canada (défini dans l'acte de fiducie applicable), b) soit, si elle est supérieure, à la valeur nominale, majoré, dans l'un et l'autre cas, des intérêts courus et impayés, le cas échéant, jusqu'à la date fixée pour le rachat. Aucun droit de remboursement optionnel n'est accordé à la Société dans les actes de fiducie régissant les billets à taux variable.

En vertu de chacun des actes de fiducie, s'il se produit un événement déclencheur d'un changement de contrôle (défini dans les actes de fiducie), la Société sera tenue d'offrir de racheter (ou de faire offrir de racheter par un tiers) tous les billets non garantis de premier rang du porteur, ou toute tranche des billets que le porteur désire se faire racheter (égale à 1 000 \$ ou à un multiple intégral de 1 000 \$), moyennant

une somme en espèces égale à 101 % de l'encours du capital des billets, majoré des intérêts courus et impayés, le cas échéant, jusqu'à la date de rachat.

## 9 NOTATIONS

DBRS a attribué la notation BBB, avec tendance stable, à toutes les séries de billets non garantis de premier rang. L'information suivante concernant les notations est fondée sur l'information publiée par l'agence de notation.

Les notations sont des avis prospectifs à propos du risque de crédit qui reflètent la solvabilité d'un émetteur ou d'un titre. Les notations ne sont pas des déclarations de faits. Même si les statistiques et le rendement passés peuvent constituer des facteurs importants, les notations se fondent également sur des facteurs subjectifs et sur des attentes à propos du rendement futur qui pourraient ne pas se concrétiser. Si les circonstances ou les conditions économiques futures n'étaient pas conformes aux attentes, les notations attribuées aux émetteurs ou aux titres pourraient changer. Les notations se fondent également sur des modèles et des critères approuvés qui sont régulièrement mis à jour. Si des changements importants sont considérés comme nécessaires, ils peuvent entraîner des changements de notation.

L'échelle de notation à long terme de DBRS fournit un avis sur le risque de défaut, c'est-à-dire le risque qu'un émetteur n'exécute pas les obligations financières imposées par les titres qu'il a émis. Les notations sont fondées sur des éléments quantitatifs et qualitatifs pertinents concernant l'émetteur et sur le rang des créances. Les notations attribuées aux titres de créance à long terme par DBRS vont de AAA à D. Toutes les catégories de notations autres que AAA et D contiennent également des sous-catégories « (haut) » et « (bas) ». L'absence d'une désignation « (haut) » ou « (bas) » indique que la notation se situe au milieu de la catégorie.

La notation BBB attribuée aux billets non garantis de premier rang occupe le quatrième rang sur dix catégories de notation. Selon l'échelle de notation de DBRS, les titres de créance à long terme notés BBB ou plus sont réputés des placements de catégorie « investissement » et, parmi ceux-ci, les titres de créance à long terme notés BBB sont réputés présenter une qualité de crédit convenable. La capacité de paiement des obligations financières est considérée comme acceptable. Les titres de créance à long terme notés BBB peuvent être vulnérables à des événements futurs.

DBRS associe des tendances aux notations qu'elle attribue aux sociétés ou aux titres qu'elles émettent. Les tendances assorties aux notations indiquent l'avis de DBRS sur les perspectives des notations. Les tendances des notations sont de trois catégories : « positive », « stable » ou « négative ». La tendance d'une notation indique la direction dans laquelle DBRS croit que la notation peut se diriger si la tendance se maintient ou, dans certains cas en ce qui concerne les finances d'entreprise, si l'émetteur ne fait rien pour remédier à la situation. Dans le secteur des finances d'entreprise, en général, DBRS attribue une tendance principalement en fonction de l'évaluation de l'entité émettrice ou du garant lui-même, mais peut également prendre en compte les perspectives du secteur dans lequel l'entité émettrice exerce ses activités, compte tenu des faits nouveaux qui peuvent avoir une incidence positive ou négative sur le secteur ou sur l'endettement de la société au sein de son secteur.

Il arrive fréquemment que la tendance assortie aux notations traduise les pressions ou les avantages initiaux liés au changement de contexte au lieu d'un changement de notation immédiat. Une tendance « positive » ou « négative » ne signale pas l'imminence d'un changement de notation. Une tendance « positive » ou « négative » indique plutôt que la notation est plus susceptible d'être modifiée à l'avenir que si elle avait été qualifiée de « stable ». En général, les circonstances qui donnent lieu à l'attribution d'une tendance « positive » ou « négative » se dissipent au cours d'une période de douze mois. Cependant, dans certaines situations, de nouveaux facteurs peuvent contribuer au maintien de la tendance « positive » ou « négative », même si les facteurs initiaux se précisent ou se dissipent. En général, DBRS note tout changement aux facteurs sur lesquels s'appuie une tendance « positive » ou « négative ».

DBRS ne donne pas de conseils en placement. Une notation attribuée par DBRS n'est pas une recommandation d'acheter, de vendre ou de conserver des titres. Les notations n'interviennent que dans

un seul élément du processus décisionnel des investisseurs, soit le risque de crédit. Elles n'évaluent pas la pertinence de l'actionnariat d'un investisseur donné compte tenu de ses objectifs de placement. Plus particulièrement, les investisseurs peuvent avoir d'autres centres d'intérêt que le risque de crédit, par exemple le niveau des cours, les questions liées à l'impôt et les pertes de placement qui peuvent découler de l'évolution des taux d'intérêt, de la liquidité des marchés et d'autres facteurs. DBRS ne vérifie pas et n'audite pas non plus les données et les informations sur lesquelles elle fonde ses opinions. Elle procède toutefois à un examen raisonnable des informations reçues sur lesquelles elle se fonde et ce, conformément à ses méthodes et à ses politiques.

Si les circonstances ou les conditions économiques futures n'étaient pas conformes aux attentes, la notation attribuée à une série de billets non garantis de premier rang pourrait changer.

La Société a payé à DBRS des frais conformes au barème de DBRS afin d'obtenir ses notations et elle s'attend à verser des frais similaires à l'avenir. La Société n'a versé aucune autre somme à DBRS pour d'autres services au cours des deux derniers exercices.

## 10 MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

### 10.1 Cours et volume des opérations

Les actions ordinaires sont négociées à la TSX sous le symbole « DOL ». Le tableau qui suit montre les cours extrêmes mensuels par action ordinaire à la fermeture des marchés à la TSX de même que les volumes mensuels totaux et les volumes quotidiens moyens d'opérations à la TSX et sur les systèmes de négociation parallèles pour l'exercice 2018.

Mois	Plafond mensuel (\$)	Plancher mensuel (\$)	Volume mensuel total	Volume quotidien moyen
Février 2017	104,46	97,70	8 614 588	453 399
Mars 2017	111,70	97,00	15 658 901	680 822
Avril 2017	121,26	108,42	13 559 892	713 679
Mai 2017	125,99	118,50	10 185 873	462 994
Juin 2017	132,35	120,48	12 302 176	559 190
Juillet 2017	125,69	118,58	8 423 428	421 171
Août 2017	124,94	118,66	9 226 118	419 369
Septembre 2017	142,34	120,71	15 189 814	759 491
Octobre 2017	144,49	136,15	7 829 142	372 816
Novembre 2017	166,72	141,83	14 534 786	660 672
Décembre 2017	159,69	131,00	14 144 023	744 422
Janvier 2018 (jusqu'au 26 janv.)	170,00	152,42	10 718 280	487 195

## 11 ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

### 11.1 Administrateurs

Le tableau suivant présente, à la date des présentes, le nom de chaque administrateur, la province ou l'État et le pays dans lequel il ou elle réside, les fonctions qu'il ou elle exerce pour la Société, la date de son entrée en fonction, son poste principal et les postes qu'il ou elle a occupés au cours des cinq dernières années. Les administrateurs sont élus tous les ans et, à moins d'être réélus, leur mandat expire à la fin de l'assemblée annuelle des actionnaires suivante.

<b>Nom, province/État et pays de résidence</b>	<b>Fonctions</b>	<b>Depuis</b>	<b>Poste principal</b>	<b>Postes occupés antérieurement (cinq dernières années)</b>
Larry Rossy Québec, Canada	Président exécutif du conseil d'administration <sup>(1)</sup>	2016	Président exécutif du conseil d'administration Dollarama inc.	Chef de la direction Dollarama inc. (de 2004 à avril 2016)
Joshua Bekenstein <sup>(4)(6)</sup> Massachusetts, États-Unis	Administrateur indépendant	2004	Directeur général Bain Capital Partners, LP	—
Gregory David Ontario, Canada	Administrateur	2004	Chef de la direction GRI Capital Inc.	—
Elisa D. Garcia C. <sup>(4)</sup> New York, États-Unis	Administratrice indépendante	2015	Chef du contentieux Macy's, Inc.	Vice-présidente exécutive et chef du contentieux Office Depot, Inc. (de 2013 à août 2016) Vice-présidente exécutive, chef du contentieux et secrétaire Office Depot, Inc. (de 2007 à 2013)
Stephen Gunn <sup>(2)(3)(6)(8)</sup> Ontario, Canada	Administrateur principal indépendant <sup>(2)</sup>	2009	Administrateur de sociétés	Coprésident exécutif du conseil d'administration Sleep Country Canada Holdings Inc. (de nov. 2014 à janv. 2017) Président du conseil d'administration et chef de la direction Sleep Country Canada Inc. (jusqu'en nov. 2014)
Kristin W. Mugford <sup>(8)</sup> Massachusetts, États-Unis	Administratrice indépendante	2018	Conférencière principale en administration des affaires Harvard Business School	Directrice générale Bain Capital Credit, LP (auparavant appelée Sankaty Advisors, LP) (de 1994 à 2013)
Nicholas Nomicos <sup>(5)(8)</sup> Massachusetts, États-Unis	Administrateur indépendant	2004	Administrateur de sociétés	Directeur général Bain Capital Credit, LP (auparavant appelée Sankaty Advisors, LP) (de 2011 à déc. 2016)
Neil Rossy Québec, Canada	Administrateur Président et chef de la direction	2004 2016	Président et chef de la direction Dollarama inc.	Chef de la mise en marché Dollarama inc. (de 2010 à avr. 2016)
Richard Roy, FCPA, FCA <sup>(7)</sup> Québec, Canada	Administrateur indépendant	2012	Administrateur de sociétés	Président et chef de la direction Uni-Sélect inc. (de 2008 à juill. 2015)

Nom, province/État et pays de résidence	Fonctions	Depuis	Poste principal	Postes occupés antérieurement (cinq dernières années)
Huw Thomas, FCPA, FCA Ontario, Canada	Administrateur indépendant	2011	Chef de la direction SmartCentres Real Estate Investment Trust (auparavant appelée Smart Real Estate Investment Trust) (« SmartCentres REIT »)	Président et chef de la direction  SmartCentres REIT (de juill. 2013 à juill. 2016)  Chef de la direction par intérim SmartCentres REIT (de mars à juill. 2013)

(1) Avec prise d'effet le 7 juin 2018, Larry Rossy quittera son poste de président exécutif du conseil d'administration. Il sera nommé président émérite du conseil et ne se portera pas de nouveau candidat au poste d'administrateur. M. Stephen Gunn prendra la relève de M. Rossy à titre de président du conseil d'administration.

(2) Au 7 juin 2018, si tous les candidats aux postes d'administrateurs sont élus à l'assemblée, M. Stephen Gunn sera nommé président du conseil d'administration.

(3) Président du comité de nomination et de gouvernance.

(4) Membre du comité de nomination et de gouvernance.

(5) Président du comité des ressources humaines et de la rémunération.

(6) Membre du comité des ressources humaines et de la rémunération.

(7) Président du comité d'audit.

(8) Membre du comité d'audit.

## 11.2 Hauts dirigeants

Le tableau suivant présente, à la date des présentes, le nom de chaque haut dirigeant, la province ou l'État et le pays dans lequel il ou elle réside, les fonctions qu'il ou elle exerce pour la Société, la date de son entrée en fonction et les postes qu'il ou elle a occupés au cours des cinq dernières années.

Nom, province/État et pays de résidence	Fonctions	Depuis	Postes occupés antérieurement (cinq dernières années)
Larry Rossy Québec, Canada	Président exécutif du conseil d'administration <sup>(1)</sup>	2016	Chef de la direction Dollarama inc. (de 2004 à avr. 2016)
Neil Rossy Québec, Canada	Président et chef de la direction	2016	Chef de la mise en marché Dollarama inc. (de 2010 à avr. 2016)
Michael Ross, FCPA, FCA Québec, Canada	Chef de la direction financière	2010	Chef de la direction financière et secrétaire Dollarama inc. (de 2010 à 2015)
Johanne Choinière Ontario, Canada	Chef de l'exploitation	2014	Vice-présidente principale Metro, division de l'Ontario (de 2008 à mai 2014)
Geoffrey Robillard Québec, Canada	Premier vice-président, Division des importations	2004	—
Nicolas Hien Québec, Canada	Premier vice-président, Gestion de projets et systèmes	2017	Vice-président, Gestion de projets et systèmes Dollarama inc. (de 2016 à sept. 2017)  Vice-président, Gestion de projets  Dollarama inc. (de 2013 à 2016)

Nom, province/État et pays de résidence	Fonctions	Depuis	Postes occupés antérieurement (cinq dernières années)
John Assaly Québec, Canada	Vice-président, Approvisionnement mondial	2013	Acheteur principal Dollarama S.E.C. (de 1992 à 2013)
Josée Kouri Québec, Canada	Vice-présidente, Affaires juridiques et secrétaire	2015	Directrice principale, Affaires juridiques Dollarama inc. (de 2014 à 2015)  Directrice, Affaires juridiques Dollarama inc. (de 2013 à 2014)

<sup>(1)</sup> Avec prise d'effet le 7 juin 2018, Larry Rossy quittera son poste de président exécutif du conseil d'administration. Il sera nommé président émérite du conseil et ne se portera pas de nouveau candidat au poste d'administrateur. M. Stephen Gunn prendra la relève de M. Rossy à titre de président du conseil d'administration.

En tant que groupe, les administrateurs et les hauts dirigeants avaient la propriété véritable ou le contrôle, directement ou indirectement, de 8 925 505 actions ordinaires, soit environ 8,16 % des actions ordinaires en circulation avant dilution au 28 janvier 2018.

### 11.3 Interdiction d'opérations, faillites, amendes ou sanctions

À la connaissance de la Société, aucun administrateur ou haut dirigeant :

- a) n'est, à la date de la notice annuelle, ou n'a été, au cours des dix années précédentes, administrateur, chef de la direction ou chef de la direction financière d'une société (y compris de la Société) qui :
  - (i) a fait l'objet d'une ordonnance prononcée pendant que l'administrateur ou le haut dirigeant exerçait les fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef de la direction financière;
  - (ii) a fait l'objet d'une ordonnance prononcée après que l'administrateur ou le haut dirigeant a cessé d'exercer les fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef de la direction financière et découlant d'un événement survenu pendant qu'il exerçait ces fonctions.

Pour l'application des paragraphes qui précèdent, une « ordonnance » s'entend de l'une des ordonnances suivantes qui a été en vigueur plus de 30 jours consécutifs : (i) toute ordonnance d'interdiction d'opérations; (ii) toute ordonnance assimilable à une interdiction d'opérations; (iii) toute ordonnance qui a refusé à la société pertinente le droit de se prévaloir d'une dispense prévue par la législation en valeurs mobilières.

À la connaissance de la Société, à l'exception de :

- (i) Stephen Gunn, administrateur de la Société, qui était auparavant administrateur de Golf Town Canada Inc., laquelle a obtenu la protection de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* avec certains membres canadiens de son groupe, en vertu d'une ordonnance initiale prononcée par la Cour supérieure de justice de l'Ontario le 14 septembre 2016; et
- (ii) Joshua Bekenstein, administrateur de la Société, qui est administrateur de Toys "R" Us, Inc., laquelle a fait faillite en septembre 2017 et qui, de 2010 à 2017, a été administrateur de The Gymboree Corporation, laquelle a fait faillite en juin 2017;

aucun administrateur, haut dirigeant ou actionnaire détenant un nombre suffisant d'actions ordinaires pour influencer de façon importante sur le contrôle de la Société :

- a) n'est, à la date de la notice annuelle, ou n'a été, au cours des dix années précédentes, administrateur ou haut dirigeant d'une société (y compris la Société) qui, pendant qu'il exerçait ces fonctions ou dans l'année suivant la cessation de ces fonctions, a fait faillite, a fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, a été poursuivie par ses créanciers, a conclu un concordat ou un compromis avec eux, a intenté des poursuites contre eux, a pris des dispositions ou fait des démarches en vue de conclure un concordat ou un compromis avec eux, ou bien a vu un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite être nommé pour détenir ses biens;
- b) n'a, au cours des dix années précédant la date de la notice annuelle, fait faillite, fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, été poursuivi par ses créanciers, conclu un concordat ou un compromis avec eux, intenté des poursuites contre eux, pris des dispositions ou fait des démarches en vue de conclure un concordat ou un compromis avec eux, ou n'a vu un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite être nommé pour détenir ses biens.

À la connaissance de la Société, aucun administrateur, haut dirigeant ou actionnaire détenant un nombre suffisant d'actions ordinaires pour influencer de façon importante sur le contrôle de la Société ne s'est vu infliger :

- a) des amendes ou des sanctions par un tribunal en vertu de la législation en valeurs mobilières ou par une autorité en valeurs mobilières, ni n'a conclu de règlement à l'amiable avec celle-ci;
- b) toute autre amende ou sanction par un tribunal ou un organisme de réglementation qui serait vraisemblablement considérée comme importante par un investisseur raisonnable ayant à prendre une décision d'investissement.

#### **11.4 Conflits d'intérêts**

À la connaissance de la direction et sauf pour ce qui est des baux immobiliers conclus avec des entités contrôlées par la famille Rossy, il n'existe aucun conflit d'intérêts important actuel ou éventuel entre la Société et ses administrateurs, dirigeants ou autres membres de la direction en raison de leurs intérêts commerciaux externes, sous réserve du fait que certains administrateurs et dirigeants occupent ces fonctions dans d'autres sociétés, ce qui pourrait donner naissance à un conflit entre leurs devoirs envers la Société et leurs devoirs envers ces autres sociétés. Voir « Administrateurs et dirigeants » et « Membres de la direction et autres personnes intéressés dans des opérations importantes ».

#### **11.5 Indemnisation et assurance**

La Société a souscrit une assurance des administrateurs et dirigeants de 120,0 millions de dollars, incluant une assurance « différence dans les conditions » (DIC) supplémentaire de 25,0 millions de dollars. La Société a également conclu des conventions d'indemnisation avec chacun de ses administrateurs. Les conventions d'indemnisation obligeront généralement la Société à indemniser les administrateurs, dans toute la mesure permise par la loi, contre les responsabilités qui découlent des services qu'ils rendent en qualité, à condition d'avoir agi honnêtement, de bonne foi et d'une manière qu'ils étaient raisonnablement fondés à considérer comme non contraire aux intérêts de la Société, et en ce qui concerne les poursuites criminelles et administratives ou les poursuites sanctionnées par le paiement d'amendes, à condition qu'ils n'aient pas eu de motifs raisonnables de croire que leur conduite était illégale. Les conventions d'indemnisation prévoient également que la Société peut avancer les frais de défense de ses administrateurs et dirigeants.

## **12 RENSEIGNEMENTS SUR LE COMITÉ D'AUDIT**

### **12.1 Règles du comité d'audit**

Le conseil d'administration a adopté des règles écrites (les « règles du comité d'audit ») selon lesquelles le comité d'audit assume, entre autres, les responsabilités suivantes : (i) examiner les états financiers de la

Société et les documents d'information publique contenant de l'information financière et présenter des rapports sur cet examen au conseil d'administration; (ii) veiller à ce que les procédures adéquates soient en place pour l'examen des documents d'information publique de la Société contenant de l'information financière; (iii) superviser le travail et s'assurer de l'indépendance de l'auditeur externe; (iv) examiner, évaluer et approuver les procédures de contrôle interne mises en œuvre et maintenues par la direction, notamment celles conçues pour repérer et gérer les risques importants liés aux activités de la Société. Une copie des règles du comité d'audit est jointe à la notice annuelle en annexe A et peut être consultée sur le site Web de la Société au [www.dollarama.com](http://www.dollarama.com).

## 12.2 Composition du comité d'audit

À la date des présentes, le comité d'audit est composé de quatre membres, soit Richard Roy (président), Stephen Gunn, Kristin Mugford et Nicholas Nomicos. Chaque membre du comité d'audit est indépendant et possède des compétences financières, au sens du *Règlement 52-110 sur le comité d'audit* (le « Règlement 52-110 »).

## 12.3 Formation et expérience pertinentes des membres du comité d'audit

Tous les membres du comité d'audit : (i) comprennent les principes comptables employés par la Société dans la préparation de ses états financiers; (ii) ont la capacité d'évaluer l'application générale de ces principes comptables à la comptabilisation des estimations, des charges de régularisation et des réserves; (iii) ont de l'expérience dans la préparation, l'audit, l'analyse ou l'évaluation d'états financiers qui présentent des questions comptables d'une ampleur et d'un degré de complexité comparables, dans l'ensemble, à celles dont on peut raisonnablement croire qu'elles seront soulevées lors de la lecture des états financiers de la Société (ou ils ont déjà supervisé activement des personnes qui s'acquittent de pareilles tâches); (iv) comprennent les contrôles et les procédures internes nécessaires à la production de l'information financière.

En plus de son expérience générale dans le domaine des affaires, chaque membre du comité d'audit possède la formation et l'expérience qui suivent relativement à l'exercice de ses fonctions à ce titre :

**Richard Roy**, FCPA, FCA (président), siège au conseil d'administration d'Uni-Sélect inc. depuis mai 2008. Il siège également au conseil d'administration de GDI Services aux immeubles inc. depuis mai 2015 ainsi qu'à son comité d'audit. Du 1<sup>er</sup> janvier 2008 au 31 juillet 2015, il a été président et chef de la direction d'Uni-Sélect. Avant janvier 2008, il a occupé divers postes de direction auprès d'Uni-Sélect, y compris ceux de vice-président, chef de l'exploitation d'avril 2007 à janvier 2008 et de vice-président, Administration et chef de la direction financière de janvier 1999 à avril 2007. M. Roy a obtenu le titre de Fellow de l'Ordre des comptables professionnels agréés du Québec (FCA) en 2012. Il est diplômé de HEC Montréal.

**Stephen Gunn** est coprésident du conseil d'administration de Sleep Country Canada Holdings Inc. ainsi qu'administrateur et membre du comité d'audit de Canada Goose Holdings Inc. Il siège aussi au conseil d'administration d'Entreprises Cara Limitée et en préside le comité d'audit. Avant novembre 2014, M. Gunn a été chef de la direction de Sleep Country Canada Inc., détaillant de matelas canadien qu'il a cofondé. Il est titulaire d'un baccalauréat en sciences appliquées au génie électrique de l'Université Queen's et d'une maîtrise en administration des affaires (MBA) de l'Université de Western Ontario.

**Kristin Mugford** est conférencière principale en administration des affaires au département de finance de la Harvard Business School. Avant de travailler dans le milieu universitaire, elle a passé près de 20 ans chez Bain Capital Partners, LP, s'étant jointe à leur branche d'investissement privé en 1994. Elle y a acquis une connaissance approfondie du secteur des biens de consommation et du secteur des médias et est devenue la première femme à occuper le poste de directrice générale. En 1998, elle a contribué au lancement de Bain Capital Credit, LP (auparavant appelée Sankaty Advisors, LP), membre du groupe de crédit de Bain Capital Partners, LP, où elle était un des membres principaux du comité de gestion et d'investissement. Elle est diplômée de la Harvard Business School en tant que Baker Scholar et est titulaire d'un baccalauréat ès arts spécialisé en économie du Harvard College.

**Nicholas Nomicos** est administrateur et membre du comité d'investissement et des risques de BRP Inc. depuis décembre 2016. Jusqu'en décembre 2016, M. Nomicos était directeur général de Bain Capital Credit, LP (auparavant appelée Sankaty Advisors, LP), membre du groupe de crédit de Bain Capital Partners, LP. Avant 2011, il était associé chez Bain Capital Partners, LP où il travaillait depuis 1999 dans divers investissements dans les secteurs de la fabrication et des biens de consommation. Avant d'entrer au service de Bain Capital Partners, LP, M. Nomicos a été un haut dirigeant dans le domaine du développement commercial et de la fabrication auprès de Oak Industries Inc., et il a passé plusieurs années auprès de Bain & Company, à titre de gestionnaire. M. Nomicos est titulaire d'un baccalauréat en génie de l'Université Princeton et d'une maîtrise en administration des affaires (MBA) de la Harvard Business School.

## 12.4 Politiques et procédures d'approbation préalable

Conformément aux règles du comité d'audit, celui-ci doit approuver préalablement tous les services non liés à l'audit devant être rendus à la Société par son auditeur externe.

## 12.5 Honoraires pour les services de l'auditeur externe

Pour les exercices 2018 et 2017, les honoraires suivants ont été facturés à la Société par son auditeur externe, PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l. :

	<b>Exercice 2018</b>	<b>Exercice 2017</b>
Honoraires d'audit <sup>(1)</sup>	581 306 \$	500 000 \$
Honoraires pour services liés à l'audit <sup>(2)</sup>	133 875 \$	151 250 \$
Honoraires pour services fiscaux <sup>(3)</sup>	51 730 \$	213 421 \$
Autres honoraires <sup>(4)</sup>	40 950 \$	38 000 \$
<b>Total des honoraires</b>	<b>807 861 \$</b>	<b>902 671 \$</b>

<sup>(1)</sup> Les « honoraires d'audit » comprennent les honoraires nécessaires à l'audit annuel des états financiers consolidés.

<sup>(2)</sup> Les « honoraires pour services liés à l'audit » comprennent les honoraires pour les services d'assurance et les services connexes qui se rapportent raisonnablement à l'audit ou à l'examen des états financiers et ne sont pas compris dans les honoraires d'audit. Pour l'exercice 2018, cette catégorie comprenait les honoraires liés à la réalisation des procédures requises dans le cadre de deux placements de billets non garantis de premier rang, ainsi qu'aux services fournis relativement au projet de conformité de la Société au Règlement 52-109. Pour l'exercice 2017, cette catégorie comprenait les honoraires liés à la réalisation des procédures requises dans le cadre d'un placement de billets non garantis de premier rang, aux services-conseils en comptabilité ainsi qu'aux services fournis relativement au projet de conformité de la Société au Règlement 52-109.

<sup>(3)</sup> Les « honoraires pour services fiscaux » comprennent les honoraires pour tous les services fiscaux autres que ceux figurant sous « honoraires d'audit » et « honoraires pour services liés à l'audit ». Cette catégorie comprend les honoraires en matière de conformité fiscale, de conseils fiscaux, de planification fiscale et d'aide dans le cadre des audits fédéral et provinciaux effectués dans le cours normal des activités. Les honoraires pour services liés à la conformité fiscale et à la préparation de déclarations de revenus s'élevaient à 21 287 \$ pour l'exercice 2018 et à 96 028 \$ pour l'exercice 2017. Les honoraires pour conseils fiscaux et planification fiscale s'élevaient à 30 444 \$ pour l'exercice 2018 et à 117 393 \$ pour l'exercice 2017.

<sup>(4)</sup> Les « autres honoraires » comprennent les honoraires pour les produits et les services fournis par l'auditeur externe, autres que ceux mentionnés ci-dessus. Il s'agit principalement d'honoraires liés à la traduction.

## 13 POURSUITES ET APPLICATION DE LA LOI

La Société est à l'occasion partie à des poursuites et à des recours réglementaires d'une nature considérée normale dans le cadre de ses activités. La direction croit qu'aucun des recours qui visent la Société actuellement, ou qui l'ont visée depuis le début du dernier exercice clos, pris individuellement ou ensemble, n'est important pour sa situation financière consolidée ou ses résultats d'exploitation.

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

À l'heure actuelle, la Société loue 21 magasins, cinq entrepôts et son siège social auprès d'entités contrôlées par la famille Rossy en vertu de baux à long terme. La Société louait également son centre de distribution auprès d'une entité contrôlée par la famille Rossy jusqu'au 21 février 2018, date à laquelle la

Société a fait l'acquisition de la propriété auprès de la partie liée pour une somme de 39,4 millions de dollars. Voir « Activités de la Société – Entreposage et distribution ».

Les charges associées aux baux et à d'autres ententes conclus avec des parties liées sont établies selon les conditions du marché et représentaient un montant total d'environ 18,4 millions de dollars pour l'exercice 2018. Ce montant comprenait les frais de location payés par la Société en vertu du contrat de location visant le centre de distribution. Voir « Activités de la Société – Magasins – Emplacements des magasins et choix des sites » et « Activités de la Société – Entreposage et distribution ».

Le conseil d'administration examine et approuve les opérations que la Société conclut avec une personne liée, par exemple les administrateurs, les dirigeants et les porteurs d'au moins 10 % des titres à droit de vote, ainsi que les membres de leur groupe et les personnes avec qui ils ont des liens, les membres de la famille immédiate de ces personnes et les autres personnes qui, selon le conseil d'administration, peuvent être considérées comme des parties liées. Avant que le conseil d'administration étudie une opération avec une partie liée, les faits importants relatifs à la relation avec la partie liée ou à son intérêt dans l'opération sont communiqués au comité d'audit, qui fait une recommandation au conseil d'administration; celui-ci est considéré avoir approuvé l'opération uniquement si la majorité des administrateurs non intéressés dans l'opération l'ont approuvée. La direction estime avoir conclu chacune des opérations mentionnées aux présentes à des conditions au moins aussi favorables que celles que la Société aurait obtenues de tiers ne faisant pas partie de son groupe.

## **15 AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES**

L'agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres pour les actions ordinaires est Services aux investisseurs Computershare Inc., à ses bureaux de Toronto et de Montréal.

## **16 CONTRATS IMPORTANTS**

Exception faite des contrats conclus dans le cours normal des activités et des actes de fiducie conclus avec Société de fiducie Computershare du Canada, agissant à titre de fiduciaire, dans le cadre de chacun des placements de billets non garantis de premier rang (dont des copies sont disponibles sur SEDAR au [www.sedar.com](http://www.sedar.com)), la Société n'a pas conclu de contrat important au cours de l'exercice 2018 ou avant l'exercice 2018 et qui serait toujours en vigueur. Un résumé des principales modalités des actes de fiducie figure à la rubrique « Description des dettes importantes – Billets non garantis de premier rang ».

## **17 INTÉRÊTS DES EXPERTS**

L'auditeur indépendant de la Société, PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l., comptables professionnels agréés, a établi un rapport de l'auditeur indépendant daté du 29 mars 2018 à l'égard des états financiers consolidés de la Société et des notes y afférentes en date du 28 janvier 2018 et du 29 janvier 2017, ainsi que pour chacun des exercices 2018 et 2017. Le cabinet PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l., comptables professionnels agréés, a indiqué qu'il est indépendant de la Société au sens du Code de déontologie de l'Ordre des comptables professionnels agréés du Québec.

## **18 RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES**

Des renseignements supplémentaires, notamment sur la rémunération des administrateurs et des dirigeants, les prêts qui leur ont été consentis, le nom des principaux porteurs de titres de Dollarama et les titres autorisés aux fins d'émission dans le cadre de régimes de rémunération sous forme de titres de participation, figurent dans la circulaire de sollicitation de procurations de la direction de Dollarama, disponible sous peu sur SEDAR au [www.sedar.com](http://www.sedar.com) et sur le site Web de la Société au [www.dollarama.com](http://www.dollarama.com). Des renseignements sur les pratiques de gouvernance se trouvent aussi dans la circulaire de sollicitation de procurations de la direction. Des renseignements financiers supplémentaires sont fournis dans les états financiers consolidés audités et le rapport de gestion de Dollarama qui ont été établis pour l'exercice 2018, également disponibles sur SEDAR au [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

# ANNEXE A

## RÈGLES DU COMITÉ D'AUDIT DOLLARAMA INC.

(les « règles »)

### 1. OBJET

Le comité d'audit (le « comité ») est un comité du conseil d'administration (le « conseil ») de Dollarama inc. Les membres du comité et son président (le « président ») sont nommés par le conseil tous les ans (ou jusqu'à ce que leurs successeurs soient dûment nommés) afin de surveiller les contrôles financiers et la communication de l'information financière de la Société et de veiller à ce que la Société respecte les engagements financiers et les exigences des lois et des règlements régissant les questions de communication de l'information financière et de gestion du risque financier.

### 2. COMPOSITION

Le comité devrait être composé d'au moins trois et d'au plus cinq administrateurs.

- (1) Le comité doit être constitué comme le prévoit le *Règlement 52-110 sur le comité d'audit*, dans sa version éventuellement modifiée ou remplacée (le « Règlement 52-110 »).
- (2) Tous les membres du comité doivent (sauf dans la mesure permise par le Règlement 52-110) être indépendants (au sens du Règlement 52-110) et ne doivent pas avoir de relations dont le conseil pourrait raisonnablement s'attendre à ce qu'elles nuisent à l'indépendance du jugement d'un membre du comité.
- (3) Aucun membre du comité ne doit recevoir, à l'exception de la rémunération reçue à titre de membre du conseil ou de membre du comité ou des autres comités du conseil, d'honoraires de consultation, de conseil ou d'autres honoraires de la Société ou de l'une de ses parties liées ou de ses filiales.
- (4) Tous les membres du comité doivent (sauf dans la mesure permise par le Règlement 52-110) posséder des compétences financières (une personne possède des compétences financières si elle a la capacité de lire et de comprendre un jeu d'états financiers qui présente des questions comptables d'une ampleur et d'un degré de complexité comparables, dans l'ensemble, à celles dont on peut raisonnablement croire qu'elles seront soulevées lors de la lecture des états financiers de la Société).
- (5) Tout membre du comité peut être destitué ou remplacé à tout moment par le conseil, et tout membre cesse d'être membre du comité lorsqu'il cesse d'être administrateur. Le conseil peut pourvoir à un poste au comité d'audit en choisissant un de ses membres. S'il survient une vacance au sein du comité, les autres membres peuvent exercer tous les pouvoirs du comité pour autant qu'il y ait quorum.

### 3. RESTRICTIONS APPLICABLES AUX FONCTIONS DU COMITÉ

Dans le cadre de l'exécution des fonctions du comité aux termes des présentes règles, chaque membre du comité est tenu d'exercer uniquement le degré de soin, de diligence et de compétence qu'une personne raisonnablement prudente exercerait dans des circonstances comparables. Aucune disposition des présentes règles ne vise à imposer à un membre du comité une norme de soin ou de diligence qui est plus rigoureuse ou importante que celle à laquelle les administrateurs sont assujettis, et aucune disposition ne peut être interprétée comme telle.

Les membres du comité ont le droit de se fier, sauf connaissance expresse du contraire : (i) à l'intégrité des personnes et des organisations de qui ils reçoivent de l'information; (ii) à l'exactitude et à l'exhaustivité des

renseignements fournis; (iii) aux déclarations faites par la direction de la Société (la « direction ») quant aux services non liés à l'audit rendus à la Société par l'auditeur externe; (iv) aux états financiers de la Société qui, selon un membre de la direction ou un rapport écrit de l'auditeur externe, présentent fidèlement la situation financière de la Société conformément aux principes comptables généralement reconnus; (v) à tout rapport d'un avocat, d'un comptable, d'un ingénieur, d'un évaluateur ou d'une autre personne dont la profession donne de la crédibilité à une déclaration que cette personne fait.

#### **4. RÉUNIONS**

Les membres du comité devraient se réunir au moins quatre fois par année. Les membres du comité devraient se réunir dans les 45 jours suivant la fin des trois premiers trimestres de la Société et sont tenus de se réunir dans les 90 jours suivant la fin de l'exercice. La majorité des membres du comité ou tout nombre plus important de membres que le comité peut fixer par voie de résolution constitue le quorum aux fins des délibérations à une réunion du comité.

Le comité doit conserver le procès-verbal de chacune de ses réunions. Une copie du procès-verbal doit être remise à chacun des membres.

Les réunions du comité doivent être tenues au moment et à l'endroit que l'un ou l'autre des membres du comité fixe au moyen d'un avis de convocation de deux jours à chacun des autres membres du comité. Les membres du comité peuvent renoncer à l'obligation de remise d'un avis de convocation. De plus, le chef de la direction et le chef de la direction financière, ainsi que l'auditeur externe, peuvent demander que le président convoque une réunion.

Le comité peut demander aux dirigeants et aux employés de la Société (y compris les membres du même groupe que celle-ci et ses filiales) ou à d'autres personnes (y compris l'auditeur externe) d'assister aux réunions et de fournir les renseignements demandés par le comité. Ceux-ci ont plein accès aux renseignements de la Société (y compris ceux des membres de son groupe, de ses filiales et de leurs divisions respectives) et auront le droit de discuter de ces renseignements et d'autres questions touchant les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société avec la direction, les employés, l'auditeur externe et d'autres personnes s'ils le jugent approprié.

Le comité ou son président doit rencontrer au moins une fois par année la direction et l'auditeur externe dans le cadre de réunions distinctes pour discuter des questions dont le comité ou chacun de ces groupes souhaite discuter en privé. En outre, les membres du comité ou son président devraient rencontrer la direction de la Société tous les trimestres relativement aux états financiers intermédiaires de la Société.

Le comité fixe les points à l'ordre du jour.

#### **5. ACTIVITÉS DU COMITÉ**

Pour aider le conseil à s'acquitter de ses responsabilités de surveillance (et sans que soit limitée la portée générale du rôle du comité), le comité exerce les fonctions suivantes :

##### **A. Information financière**

- (1) Examiner les états financiers intermédiaires de la Société, y compris les attestations, rapports, avis ou examens fournis par l'auditeur externe et les rapports de gestion et communiqués de presse y afférents, et les recommander au conseil d'administration pour approbation.
- (2) Examiner les états financiers annuels de la Société, y compris les attestations, rapports, avis ou examens fournis par l'auditeur externe, la notice annuelle et les rapports de gestion et communiqués de presse y afférents, et les recommander au conseil d'administration pour approbation.
- (3) Examiner les autres communiqués de presse qui contiennent des informations financières et d'autres renseignements financiers de la Société fournis au public ou à un organisme gouvernemental, à la demande du comité, et approuver ces communiqués de presse.

- (4) S'assurer que la direction ait mis en place des procédures adéquates pour l'examen de l'information financière de la Société extraite ou tirée des états financiers de la Société et du rapport de gestion y afférent que la Société doit communiquer au public.
- (5) Examiner les litiges, les réclamations ou les autres éventualités, de même que les initiatives réglementaires ou comptables pouvant avoir une incidence considérable sur la situation financière ou les résultats d'exploitation de la Société ainsi que la pertinence de la divulgation connexe dans les documents examinés par le comité d'audit.
- (6) Recevoir des rapports périodiques de la direction évaluant le bien-fondé et l'efficacité des contrôles et des procédures de divulgation de l'information et des systèmes de contrôle interne de la Société.

**B. Contrôle interne**

- (1) Évaluer la procédure de la direction permettant de repérer et de gérer les risques importants liés aux activités de la Société.
- (2) Examiner l'efficacité des systèmes de contrôle interne en vue de surveiller le respect des lois et des règlements.
- (3) Être investi du pouvoir de communiquer directement avec l'auditeur interne.
- (4) Recevoir des rapports périodiques de la direction évaluant le bien-fondé et l'efficacité des systèmes de contrôle interne de la Société.
- (5) Évaluer l'efficacité globale des contrôles internes et de la méthode de gestion des risques en discutant avec la direction et l'auditeur externe, et voir si les recommandations faites par l'auditeur externe ont été suivies par la direction.

**C. Lien avec l'auditeur externe**

- (1) Recommander au conseil le choix de l'auditeur externe ainsi que les honoraires et les autres frais devant être versés à ce dernier.
- (2) Être investi du pouvoir de communiquer directement avec l'auditeur externe et voir à ce que l'auditeur externe soit à la disposition du comité et du conseil, au besoin.
- (3) Informer l'auditeur externe qu'il relève du comité et non de la direction.
- (4) Surveiller le lien entre la direction et l'auditeur externe, examiner notamment les lettres de la direction ou d'autres rapports de l'auditeur externe, et discuter de toute divergence d'opinions importante entre eux et régler les différends qu'ils ont.
- (5) Si cela est jugé approprié, établir des systèmes distincts de présentation de l'information financière au comité par la direction et par l'auditeur externe.
- (6) Examiner tous les ans, avec l'auditeur externe, toutes les relations importantes qu'il entretient avec la Société, la direction ou les employés qui pourraient nuire à l'indépendance de l'auditeur externe.
- (7) Approuver au préalable tous les services non liés à l'audit (ou déléguer cette approbation préalable s'il l'estime préférable ou si les lois sur les valeurs mobilières canadiennes applicables le permettent) que doit rendre l'auditeur externe.
- (8) Examiner le rendement de l'auditeur externe et recommander la destitution de celui-ci lorsque le comité l'estime justifié dans les circonstances.
- (9) Consulter périodiquement l'auditeur externe, sans la présence de la direction, au sujet : a) des risques ou des expositions auxquels fait face la Société; b) des contrôles internes et autres

mesures que la direction a pris pour contrôler ces risques; c) de l'exhaustivité et de l'exactitude des états financiers de la Société, y compris le bien-fondé des contrôles internes pour relever les paiements, les opérations ou les procédures qui pourraient être jugés illégaux ou irréguliers.

- (10) Examiner et approuver les candidatures d'associés ou d'employés actuels ou anciens de l'auditeur externe actuel (ou d'un ancien auditeur externe) de la Société.

#### **D. Processus d'audit**

- (1) Examiner l'étendue, les plans et les conclusions de l'audit et des examens effectués par l'auditeur externe, y compris la lettre de mission de l'auditeur, la lettre de recommandation adressée par celui-ci à la direction à la suite de l'audit, le cas échéant, et le libellé du rapport de l'auditeur. Le comité peut autoriser l'auditeur externe à effectuer les examens, l'audit ou les autres travaux supplémentaires que le comité juge souhaitables.
- (2) Après la réalisation de l'audit annuel et des examens trimestriels, examiner séparément avec la direction, d'une part, et l'auditeur externe, d'autre part, les modifications importantes qui ont été apportées aux procédures à suivre, les difficultés survenues au cours de l'audit et, selon le cas, des examens, y compris les restrictions imposées à l'étendue des travaux ou à l'accès aux renseignements demandés et la collaboration qui a été fournie à l'auditeur externe au cours de l'audit et, selon le cas, des examens.
- (3) Examiner tout désaccord important survenu entre la direction et l'auditeur externe dans le cadre de l'établissement des états financiers.
- (4) Si un différend important entre la direction et l'auditeur externe n'ayant pas d'incidence sur les états financiers audités demeure en suspens, le comité doit s'assurer qu'un plan d'action a été convenu pour résoudre le différend.
- (5) Examiner avec l'auditeur externe et la direction les constatations importantes qui ont été faites et la mesure dans laquelle les modifications ou les améliorations à apporter aux pratiques financières ou comptables qui ont été approuvées par le comité ont été mises en œuvre.
- (6) Examiner le système en place pour s'assurer que les états financiers, le rapport de gestion et les autres informations financières soumis aux autorités de réglementation, ainsi qu'au public, respectent les exigences applicables.

#### **E. Méthodes de présentation de l'information financière**

- (1) Examiner l'intégrité des méthodes de présentation de l'information financière de la Société, à l'interne et à l'externe, en collaboration avec l'auditeur externe.
- (2) Examiner périodiquement la nécessité d'une fonction d'audit interne, s'il n'en existe pas.
- (3) Examiner les questions importantes concernant les états de la situation financière, les obligations éventuelles importantes et les opérations importantes entre personnes liées.
- (4) Examiner avec la direction et l'auditeur externe les conventions comptables de la Société et toute modification qu'il est proposé d'y apporter, notamment les conventions et méthodes comptables critiques utilisées, les autres méthodes de traitement de l'information financière qui ont fait l'objet de discussions avec la direction, les conséquences de l'utilisation de ces autres méthodes et le traitement privilégié par l'auditeur externe, ainsi que toutes les autres communications importantes avec la direction qui s'y rattachent. Examiner la communication et l'incidence des éventualités et le caractère raisonnable des provisions, des réserves et des estimations qui pourraient avoir une incidence importante sur la présentation de l'information financière.

## **F. Généralités**

- (1) Informer le conseil des questions qui pourraient avoir une incidence importante sur la situation financière ou les affaires de l'entreprise.
- (2) Donner suite aux demandes soumises par le conseil à l'égard des fonctions et activités que ce dernier demande au comité d'exécuter.
- (3) Passer régulièrement en revue la pertinence du mandat du comité avec le comité de nomination et de gouvernance et en discuter avec lui.
- (4) Examiner périodiquement les présentes règles et, s'il le juge approprié, recommander au conseil des modifications à celles-ci.
- (5) Examiner l'information concernant le comité d'audit qui doit être publiée conformément au Règlement 52-110.
- (6) Examiner tous les ans, avec l'auditeur externe, toutes les relations importantes qu'il entretient avec la Société en vue d'évaluer son indépendance, et en discuter avec lui.
- (7) Retenir, à son gré, les services de conseillers juridiques indépendants, de comptables et d'autres experts pour l'aider à s'acquitter de ses fonctions, et fixer et payer (aux frais de la Société) les honoraires de ces conseillers.
- (8) Examiner à l'avance et approuver l'embauche et la nomination des dirigeants financiers de la Société.
- (9) Exercer toute autre fonction que le comité ou le conseil juge nécessaire ou appropriée.

## **6. PROCÉDURES EN MATIÈRE DE PLAINTES**

- (1) Tout le monde peut soumettre une plainte portant sur la conduite de la Société ou de ses employés ou mandataires (y compris son auditeur externe) que l'on estime raisonnablement avoir trait à des questions douteuses, notamment de comptabilité, de contrôle interne de la comptabilité ou d'audit. Le président du comité supervisera le traitement de ces plaintes.
- (2) Les plaintes doivent être adressées au président du comité.
- (3) Le comité fera son possible pour préserver la confidentialité de l'identité du plaignant.
- (4) Le président du comité dirigera l'examen et l'enquête suivant la réception d'une plainte. Le comité tiendra un registre de toutes les plaintes reçues. Il prendra des mesures correctives s'il y a lieu.