



DOLLARAMA INC.
RAPPORT DE GESTION
Exercice clos le 31 janvier 2016

Le 30 mars 2016

Le présent rapport de gestion, daté du 30 mars 2016, vise à aider les lecteurs à comprendre le contexte commercial, les stratégies, la performance et les facteurs de risque de Dollarama inc. (les termes « Dollarama », « Société », « nous », « notre » et « nos » font référence à la Société prise collectivement avec ses filiales consolidées). Le présent rapport de gestion présente au lecteur une analyse des résultats financiers de la Société, tels qu'ils sont perçus par la direction, pour le quatrième trimestre et l'exercice clos le 31 janvier 2016. Ce rapport de gestion doit être lu conjointement avec les états financiers consolidés audités annuels de la Société et les notes annexes pour l'exercice 2016 (tel qu'il est défini ci-après).

Sauf indication contraire et telles qu'elles figurent aux présentes, toutes les informations financières contenues dans le présent rapport de gestion et dans les états financiers consolidés audités annuels de la Société pour l'exercice 2016 ont été préparées conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada (« PCGR »), tels qu'ils sont établis à la Partie I du Manuel de CPA Canada – Comptabilité, laquelle inclut les Normes internationales d'information financière (« IFRS »), telles qu'elles sont publiées par l'International Accounting Standards Board (« IASB »).

La Société est gérée sur la base d'un seul secteur d'exploitation et d'un seul secteur à présenter, et sa monnaie de fonctionnement et de présentation est le dollar canadien.

Périodes comptables

Dans le présent rapport, « exercice 2014 » désigne l'exercice de la Société clos le 2 février 2014, « exercice 2015 » désigne l'exercice de la Société clos le 1^{er} février 2015, « exercice 2016 » désigne l'exercice de la Société clos le 31 janvier 2016 et « exercice 2017 » désigne l'exercice de la Société qui sera clos le 29 janvier 2017.

L'exercice de la Société se termine le dimanche dont la date est la plus proche du 31 janvier et comporte habituellement 52 semaines.

Énoncés prospectifs

Certains énoncés prospectifs que contient le présent rapport de gestion portent sur nos intentions, nos attentes et nos projets actuels et futurs, nos résultats, notre degré d'activité, notre rendement, nos objectifs, nos réalisations ou 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. Dans le présent rapport de gestion, les énoncés prospectifs spécifiques incluent, sans toutefois s'y limiter, les énoncés portant sur :

- les attentes relatives au nombre net de nouveaux magasins ouverts et aux dépenses d'investissement générales;
- les attentes relatives à une marge brute durable;
- les hausses générales des frais d'administration et des frais d'occupation;
- les attentes à l'égard de nos frais généraux, frais d'administration et charges d'exploitation des magasins en pourcentage des ventes;
- la situation de trésorerie de la Société;
- l'effet d'accroissement de valeur potentiel lié à l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités;
- les coûts et l'échéancier de construction du nouvel entrepôt.

Les énoncés prospectifs sont fondés sur les plus récentes informations à notre disposition 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 nous avons formulées à la lumière de notre expérience et de notre perception des tendances historiques, la conjoncture actuelle et l'évolution prévue dans l'avenir, ainsi que d'autres facteurs que nous croyons pertinents et raisonnables dans les circonstances, mais 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 « Risques et incertitudes » du présent rapport de gestion : augmentations futures des charges d'exploitation et du coût des marchandises, incapacité de maintenir une gamme de produits et de nous réapprovisionner en marchandises, augmentation des coûts ou interruption du flux de marchandises importées, incapacité de maintenir notre image de marque et notre réputation, perturbation dans le réseau de distribution, freintes de stocks, incapacité de renouveler les baux de nos magasins, de nos entrepôts, de notre centre de distribution et de notre 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 de taux d'intérêt relatif à notre 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 nous; 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 le présent rapport de gestion visent à décrire nos attentes en date du 30 mars 2016, et nous n'avons pas l'intention et déclinons 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 nous y sommes tenus en vertu de la loi. Les énoncés prospectifs contenus dans le présent rapport de gestion doivent être lus à la lumière de la présente mise en garde.

Mesures conformes aux PCGR et mesures hors PCGR

Le présent rapport de gestion ainsi que les états financiers consolidés audités annuels de la Société et les notes annexes pour l'exercice 2016 ont été établis conformément aux PCGR. Le présent rapport de gestion fait toutefois référence à certaines mesures hors PCGR. Les mesures hors PCGR utilisées par la Société sont les suivantes :

BAIIA	Représente le résultat d'exploitation plus la dotation aux amortissements.
Marge du BAIIA	Représente le BAIIA divisé par les ventes.
Total de la dette	Représente la somme de la dette à long terme (y compris l'intérêt à payer au titre de la partie courante) et d'autres dettes bancaires (le cas échéant).
Dette nette	Représente le total de la dette, moins la trésorerie et les équivalents de trésorerie.
Résultats non distribués ajustés	Représente le total des résultats non distribués moins l'excédent i) du prix payé pour toutes les actions ordinaires rachetées dans le cadre des offres publiques de rachat dans le cours normal des activités de la Société entre la date d'établissement en juin 2012 et le 31 janvier 2016 par rapport à ii) la valeur comptable de ces actions ordinaires.

Les mesures hors PCGR susmentionnées n'ont pas de signification normalisée prescrite par les PCGR et ne sont donc pas susceptibles de se prêter aux comparaisons avec des mesures similaires présentées par d'autres sociétés émettrices. Les mesures hors PCGR fournissent aux investisseurs une mesure supplémentaire de la performance opérationnelle de la Société et mettent ainsi en évidence les tendances dans ses activités de base que les mesures conformes aux PCGR, à elles seules, ne permettraient pas nécessairement de faire ressortir. À l'exception des résultats non distribués ajustés, ces mesures servent à combler l'écart entre l'information financière à vocation externe selon les PCGR et l'information financière à vocation externe adaptée au secteur de la vente au détail, et elles ne sauraient être considérées isolément ni se substituer à des mesures de la performance financière calculées selon les PCGR. La direction a recours aux mesures hors PCGR pour faciliter les comparaisons de la performance opérationnelle et de la performance financière d'une période à l'autre, pour établir les budgets annuels, pour évaluer notre capacité à prendre en charge le service futur de notre dette, nos dépenses d'investissement et nos besoins en fonds de roulement, et pour évaluer la performance de la haute direction. La direction a également recours au total de la dette et à la dette nette pour calculer le niveau d'endettement, la situation de trésorerie, les besoins en trésorerie futurs et les ratios d'endettement de la Société. Les résultats non distribués ajustés sont une mesure hors PCGR qui illustre les résultats non distribués sans l'incidence de l'excédent i) du prix payé pour toutes les actions ordinaires rachetées dans le cadre des offres publiques de rachat dans le cours normal des activités de la Société par rapport ii) à la valeur comptable de ces actions ordinaires. Nous pensons que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et d'autres parties intéressées s'appuient fréquemment sur des mesures hors PCGR pour évaluer les émetteurs. Se reporter à la rubrique « Principales informations financières consolidées trimestrielles et annuelles » du présent rapport de gestion pour consulter un rapprochement des mesures hors PCGR utilisées et présentées par la Société avec les mesures conformes aux PCGR les plus directement comparables.

Faits nouveaux

Modification de la convention de crédit

Le 29 janvier 2016, la Société et les prêteurs ont conclu une convention de modification de la convention de crédit SAR (définie ci-après) en vertu de laquelle, entre autres, la Société a obtenu des engagements supplémentaires de la part des prêteurs pour un montant de 250 M\$ pour la période se terminant au plus tard le 29 janvier 2018.

Nouvel entrepôt

Le 2 février 2016, la Société a annoncé que son conseil d'administration avait approuvé un investissement d'environ 60 M\$ en vue de la construction d'un nouvel entrepôt d'environ 500 000 pieds carrés à Montréal, au Québec, augmentant ainsi d'environ 40 % la capacité d'entreposage totale en pieds carrés et répondant aux besoins en capacité de la Société, alors que celle-ci continue d'étendre son réseau de magasins. La construction a commencé en mars 2016 et devrait être achevée vers la fin de 2016.

Modification de l'entente conclue avec Dollar City

Le 15 mars 2016, la Société et Dollar City ont modifié certaines modalités des conventions régissant leur relation. Elles ont notamment convenu 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 donnera aux parties plus de temps pour tester le concept des magasins à un dollar dans un plus grand marché à l'intérieur du territoire établi. Les autres modifications touchent la relation commerciale actuelle entre les parties et ne seront pas significatives ou pertinentes avant la prise d'une décision à l'égard de l'exercice de l'option.

Nomination d'un nouveau président et chef de la direction

Le 30 mars 2016, la Société a annoncé la nomination, par son conseil d'administration, de Neil Rossy au poste de président et chef de la direction de Dollarama, à compter du 1^{er} mai 2016. Neil Rossy est actuellement chef de la mise en marché de la Société et membre du conseil d'administration. Au service de Dollarama depuis sa création en 1992, il a touché à tous les aspects de l'entreprise. Au cours des deux dernières décennies, Neil Rossy a joué un rôle de plus en plus important dans la prise de décisions stratégiques concernant l'entreposage et la distribution, l'approvisionnement direct, le développement de produits et les innovations en matière de mise en marché, des décisions qui définissent Dollarama et sont le fondement de sa réussite. Larry Rossy, fondateur de Dollarama, demeurera président exécutif du conseil d'administration et continuera de jouer un rôle actif dans des fonctions clés de l'entreprise, comme l'immobilier et les achats.

Augmentation du dividende

Le 30 mars 2016, la Société a annoncé que son conseil d'administration avait approuvé une augmentation de 11,1 % du dividende en trésorerie trimestriel à l'intention des porteurs de ses actions ordinaires, le faisant passer de 0,09 \$ par action ordinaire à 0,10 \$ par action ordinaire. Ce dividende trimestriel majoré sera versé le 4 mai 2016 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 22 avril 2016. Le dividende est désigné comme un « dividende déterminé » aux fins de l'impôt du Canada.

Modification de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités

Le 30 mars 2016, la Société a obtenu l'autorisation de la Bourse de Toronto (la « TSX ») de modifier pour une deuxième fois l'offre de rachat de 2015-2016 (définie ci-après) afin de faire passer le nombre maximal d'actions ordinaires pouvant être rachetées dans le cadre de cette offre au cours de la période de 12 mois allant du 17 juin 2015 au 16 juin 2016 de 6 429 665 à 11 797 176 (soit 10,0 % du flottant de la Société au 9 juin 2015). Les autres modalités de l'offre de rachat de 2015-2016 n'ont pas changé.

Aperçu

Nos activités

La Société, qui comptait 1 030 magasins en activité au 31 janvier 2016, est le plus important exploitant de magasins à un dollar du Canada, et le nombre de magasins de son réseau est plus de quatre fois supérieur à celui de son plus proche concurrent au Canada. Nous sommes le seul exploitant de magasins à un dollar dont la présence est significative à l'échelle du pays, et nous poursuivons notre expansion partout au Canada. Nos magasins ont une superficie moyenne de 9 942 pieds carrés, et ils proposent un vaste éventail de produits de consommation courante, de marchandises générales et d'articles saisonniers, notamment des articles de marque maison et de marques nationales, à prix attrayant. Notre marchandise est vendue soit individuellement, soit en lots, à des prix fixes d'au plus 3,00 \$. Évolution naturelle de la stratégie de croissance de Dollarama, de nouveaux prix de 3,50 \$ et de 4,00 \$ feront graduellement leur apparition au cours du deuxième semestre de 2016 dans les principales catégories qui ont fait de Dollarama une destination unique pour les prix, notamment les produits saisonniers et les marchandises générales. Tous les magasins appartiennent à la Société et sont exploités par celle-ci, ce qui permet d'offrir une expérience de magasinage uniforme. Pratiquement tous les magasins sont situés dans des endroits achalandés comme des galeries marchandes et des centres commerciaux, que ce soit dans des régions métropolitaines, dans des villes de taille moyenne ou dans des petites villes.

Notre stratégie consiste à faire progresser les ventes, le résultat net et les flux de trésorerie en utilisant notre position de premier exploitant de magasins à un dollar au Canada et en offrant un grand éventail d'articles d'usage courant à prix attractifs à une large clientèle. Nous visons à maintenir et à améliorer continuellement l'efficacité de nos activités.

Faits saillants du quatrième trimestre de l'exercice 2016

Comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2015 :

- les ventes ont augmenté de 14,6 % pour s'établir à 766,5 M\$;
- les ventes des magasins comparables¹⁾ ont progressé de 7,9 %, en sus d'une croissance de 8,5 % à l'exercice précédent;
- la marge brute s'est établie à 40,8 % des ventes, comparativement à 38,8 % des ventes;
- le BAIIA¹⁾ s'est accru de 25,5 % pour s'établir à 189,9 M\$, soit 24,8 % des ventes, comparativement à 22,6 % des ventes;
- le résultat d'exploitation a augmenté de 25,6 % et s'est chiffré à 176,9 M\$, soit 23,1 % des ventes, comparativement à 21,1 % des ventes;
- le résultat net dilué par action ordinaire a augmenté de 31,6 %, passant de 0,76 \$ à 1,00 \$.

Au quatrième trimestre de l'exercice 2016, nous avons ouvert un nombre net de 25 nouveaux magasins, contre un nombre net de 27 nouveaux magasins au cours de la période correspondante de l'exercice 2015.

Faits saillants de l'exercice 2016

Comparativement à l'exercice 2015 :

- les ventes ont augmenté de 13,7 % pour s'établir à 2 650,3 M\$;
- les ventes des magasins comparables¹⁾ ont progressé de 7,3 %, en sus d'une croissance de 5,7 % à l'exercice précédent;
- la marge brute s'est établie à 39,0 % des ventes, comparativement à 36,9 % des ventes;
- le BAIIA¹⁾ s'est accru de 29,6 % pour s'établir à 597,5 M\$, soit 22,5 % des ventes, comparativement à 19,8 % des ventes;
- le résultat d'exploitation a augmenté de 30,0 % et s'est chiffré à 549,4 M\$, soit 20,7 % des ventes, comparativement à 18,1 % des ventes;
- le résultat net dilué par action ordinaire a augmenté de 35,7 %, passant de 2,21 \$ à 3,00 \$.

¹⁾ Le lecteur est prié de se reporter aux notes de la rubrique « Principales informations financières consolidées trimestrielles et annuelles » du présent rapport de gestion pour obtenir la définition de ces éléments et, s'il y a lieu, un rapprochement avec la mesure conforme aux PCGR la plus directement comparable.

Au cours de l'exercice 2016, nous avons ouvert un nombre net de 75 nouveaux magasins, comparativement à un nombre net de 81 nouveaux magasins à l'exercice 2015.

Au cours de l'exercice 2016, la Société a racheté, aux fins d'annulation dans le cadre de son offre publique de rachat dans le cours normal des activités, laquelle a été renouvelée en juin 2015 pour une période de 12 mois supplémentaire, un total de 7 729 391 actions ordinaires, à un prix moyen pondéré de 80,91 \$ l'action ordinaire, pour une contrepartie en trésorerie totalisant 625,4 M\$. La direction s'attend à ce que le rachat d'actions favorise l'accroissement de la valeur pour les actionnaires.

Perspectives

Le communiqué de presse daté du 30 mars 2016, dans sa rubrique « Perspectives », présente les prévisions mises à jour de la direction à l'égard des perspectives générales de la Société pour l'exercice 2017 ainsi qu'un résumé de la performance de la Société par rapport aux prévisions pour l'exercice 2016. Il est accessible sur SEDAR à l'adresse www.sedar.com et sur le site web de la Société à l'adresse www.dollarama.com.

Éléments ayant une incidence sur nos résultats d'exploitation

Ventes

Nous constatons nos ventes au moment où le client paie sa marchandise et en prend possession. Toutes les ventes sont fermes. Nos ventes se composent des ventes des magasins comparables et des ventes des nouveaux magasins. Les ventes des magasins comparables sont définies comme étant celles des magasins ouverts depuis au moins 13 mois complets par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, y compris les magasins délocalisés et agrandis.

Les principaux moteurs des ventes des magasins comparables sont les variations du nombre de transactions et du montant moyen des transactions. Pour accroître les ventes des magasins comparables, nous mettons l'accent sur une offre de marchandises de qualité et diversifiées à des prix attrayants dans des magasins bien aménagés, uniformes et faciles d'accès.

Par le passé, nous avons enregistré les ventes les plus importantes au quatrième trimestre, la plus grande proportion des ventes étant réalisée en décembre. En général, notre chiffre d'affaires augmente également en prévision de fêtes comme Pâques, la Saint-Patrick, la Saint-Valentin et l'Halloween, mais nos ventes ne subissent autrement que de légères variations saisonnières, et nous prévoyons que cette tendance se maintiendra. Se reporter à la rubrique du présent rapport de gestion intitulée « Risques et incertitudes » pour une analyse des risques associés au caractère saisonnier des ventes.

Coût des produits vendus

Le coût des produits vendus comprend principalement le coût des stocks de marchandises, les frais d'occupation des magasins et les frais de transport (variables et proportionnels aux volumes de nos ventes) ainsi que les charges d'exploitation des entrepôts et du centre de distribution. Le cas échéant, nous constatons les ristournes accordées par les fournisseurs en fonction du volume de nos achats au moment où elles sont accordées. Ces ristournes sont comptabilisées en réduction du coût des marchandises achetées, ce qui a pour effet de réduire le coût des produits vendus.

Bien que les hausses des coûts puissent avoir une incidence défavorable sur nos activités, notre grille de prix multiples nous procure une certaine marge de manœuvre pour composer rapidement avec la hausse des coûts. Nous arrivons habituellement à réduire le coût des produits vendus en nous approvisionnant davantage auprès de fournisseurs étrangers à bas prix. Pour l'exercice 2016, nos achats effectués directement auprès de fournisseurs étrangers représentaient 56 % de nos achats (52 % pour l'exercice 2015). Bien que nous continuions de nous approvisionner majoritairement en Chine, nous achetons aussi des produits provenant de plus de 30 pays différents.

Comme la Société achète des marchandises libellées en devises autres que le dollar canadien, le coût des produits vendus fluctue en fonction du cours de certaines devises par rapport au dollar canadien. Plus particulièrement, la majeure partie de nos produits importés proviennent de Chine et sont payés en dollars américains. Par conséquent, le coût des produits vendus est sensible aux fluctuations du renminbi chinois par rapport au dollar américain et à celles du dollar américain par rapport au dollar canadien.

Bien que nous concluions des contrats de change à terme en vue de couvrir une partie importante de notre exposition aux fluctuations du dollar américain par rapport au dollar canadien, généralement de 6 à 12 mois d'avance, nous ne réalisons aucune opération de couverture relativement aux fluctuations du renminbi chinois par rapport au dollar américain.

Les frais de livraison et de transport constituent également une composante importante du coût des produits vendus. Lorsque le prix du carburant fluctue, les frais de livraison et de transport augmentent ou diminuent, selon le cas, parce que les transporteurs répercutent généralement une partie de cette fluctuation sur les tarifs imposés aux usagers, cette répercussion n'étant habituellement pas visible aussi rapidement, ni complète, dans le cas d'une diminution. Étant donné la grande volatilité du prix du carburant, il est difficile de prévoir les suppléments de carburant que nous pourrions nous voir imposer par nos transporteurs comparativement aux exercices précédents.

Les frais d'occupation se composent principalement des charges locatives des magasins, lesquelles ont généralement augmenté au Canada au fil des ans. Même si elle continue de ressentir une pression à l'égard des loyers dans certains marchés où la demande pour des emplacements de choix est forte ou les taux d'occupation sont bas, la Société estime qu'elle est généralement en mesure de négocier les modalités de ses baux à des conditions commerciales concurrentielles et ne prévoit pas de hausses significatives des taux à court et à moyen termes. Habituellement, les baux des magasins sont signés pour des durées de dix ans, avec option de reconduction pour une ou plusieurs périodes additionnelles de cinq ans.

Nous nous efforçons de maintenir une marge brute durable à un niveau qui, à notre avis, nous permet d'atteindre un équilibre sain entre la maximisation du rendement pour les actionnaires et l'offre d'une valeur attrayante pour nos clients. La marge brute varie d'un trimestre à l'autre par suite des variations des marges sur les produits, puisque nous renouvelons environ 25 % à 30 % de notre offre annuellement, ou par suite des variations des frais de logistique et de transport, entre autres facteurs. L'objectif demeure de gérer activement la marge brute afin de continuer de proposer une valeur attrayante visant à stimuler une croissance des ventes continue.

Frais généraux, frais d'administration et charges d'exploitation des magasins

Les frais généraux, frais d'administration et charges d'exploitation des magasins (les « frais généraux ») sont composés des coûts de la main-d'œuvre, qui sont essentiellement variables et proportionnels aux volumes de nos ventes, ainsi que des coûts de l'entretien des magasins, des salaires et des charges sociales des employés du siège social et des membres de l'équipe de direction des magasins, des charges d'administration des bureaux, des honoraires et d'autres charges connexes, qui sont tous essentiellement fixes. Bien que le salaire horaire moyen de nos employés des magasins soit plus élevé que le salaire minimum réglementaire, une augmentation de ce dernier pourrait avoir une incidence considérable sur les charges salariales, à moins que cette incidence ne soit contrebalancée par un gain de productivité et une réduction de coûts. Nous prévoyons que les frais d'administration augmenteront à mesure que nous continuerons d'étendre notre infrastructure pour répondre aux besoins créés par la croissance de la Société.

Facteurs économiques et facteurs propres au secteur ayant une incidence sur la Société

Nous exerçons nos activités dans le secteur de la vente au détail à bas prix, secteur extrêmement concurrentiel sur le plan des prix, de l'emplacement des magasins, de la qualité de la marchandise, de la gamme de produits et de leur présentation, de la régularité des stocks et du service à la clientèle. Nous livrons concurrence à d'autres magasins à un dollar, mais aussi et encore davantage, aux magasins à prix modiques et à escompte, aux dépanneurs et aux grandes surfaces au Canada. Bon nombre d'entre eux exploitent des magasins dans les secteurs où nous sommes aussi présents, offrent des produits essentiellement similaires à ceux que nous offrons à même leur offre globale et consacrent des efforts importants à la publicité et au marketing. En outre, nous livrons concurrence à certaines autres entreprises pour les meilleurs emplacements où installer nos magasins et pour attirer et conserver un personnel compétent.

Nous prévoyons que certains facteurs, dont ceux décrits ci-après, mais sans s'y limiter, continueront d'exercer une pression sur l'environnement dans lequel nous exerçons nos activités : le coût des marchandises, les variations des taux de change, l'instabilité économique à l'échelle mondiale, le niveau d'endettement des consommateurs et leurs tendances d'achat, la conjoncture économique, les taux d'intérêt, le prix du carburant, les coûts des services publics, les conditions météorologiques, la volatilité du marché, les préférences des consommateurs, le taux de chômage, le coût de la main-d'œuvre, l'inflation, les catastrophes, la concurrence et le coût de l'assurance. Un des facteurs qui influe à la fois sur le consommateur et sur l'entreprise est le cours du pétrole. D'une part, une hausse du cours du pétrole pourrait entraîner une réduction des dépenses des consommateurs et une augmentation des coûts liés au transport pour l'entreprise. D'autre part, un recul important et soutenu du cours du pétrole pourrait faire baisser le coût du transport, mais pourrait également avoir un effet négatif sur les dépenses des consommateurs du fait de pertes d'emplois dans certains secteurs ou marchés géographiques.

Principales informations financières consolidées trimestrielles et annuelles

Les tableaux ci-dessous présentent les principales informations financières pour les périodes et les exercices indiqués. Les principales informations financières consolidées au 31 janvier 2016, au 1^{er} février 2015 et au 2 février 2014 ont été tirées de nos états financiers consolidés audités et des notes annexes.

<i>(en milliers de dollars et d'actions, sauf les montants par action)</i>	Périodes closes		Exercices clos		
	31 janvier 2016	1 ^{er} février 2015	31 janvier 2016	1 ^{er} février 2015	2 février 2014
	13 semaines	13 semaines	52 semaines	52 semaines	52 semaines
	\$	\$	\$	\$	\$
Données sur le résultat					
Ventes	766 476	669 093	2 650 327	2 330 805	2 064 676
Coût des produits vendus	453 526	409 767	1 617 051	1 471 257	1 299 092
Profit brut	312 950	259 326	1 033 276	859 548	765 584
Frais généraux	123 075	108 057	435 816	398 678	363 182
Dotation aux amortissements	12 945	10 397	48 085	38 309	47 898
Résultat d'exploitation	176 930	140 872	549 375	422 561	354 504
Coûts de financement	6 043	5 129	21 395	19 956	11 673
Résultat avant impôt	170 887	135 743	527 980	402 605	342 831
Impôt sur le résultat	46 067	35 473	142 834	107 195	92 737
Résultat net	124 820	100 270	385 146	295 410	250 094
Résultat net de base par action ordinaire	1,01 \$	0,77 \$	3,03 \$	2,22 \$	1,74 \$
Résultat net dilué par action ordinaire	1,00 \$	0,76 \$	3,00 \$	2,21 \$	1,74 \$
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de la période :					
De base	123 875	131 056	127 271	133 338	143 676
Dilué	125 081	131 894	128 420	133 956	144 092
Autres données					
Croissance des ventes d'un exercice à l'autre	14,6 %	14,9 %	13,7 %	12,9 %	11,1 %
Croissance des ventes des magasins comparables ¹⁾	7,9 %	8,5 %	7,3 %	5,7 %	3,8 %
Marge brute ²⁾	40,8 %	38,8 %	39,0 %	36,9 %	37,1 %
Frais généraux en pourcentage des ventes ²⁾	16,1 %	16,1 %	16,4 %	17,1 %	17,6 %
BAIIA ³⁾	189 875	151 269	597 460	460 870	402 402
Marge d'exploitation ²⁾	23,1 %	21,1 %	20,7 %	18,1 %	17,2 %
Dépenses d'investissement	31 334	29 745	94 430	84 939	107 398
Nombre de magasins ⁴⁾	1 030	955	1 030	955	874
Superficie moyenne des magasins (en pieds carrés bruts) ⁴⁾	9 942	9 913	9 942	9 913	9 918
Dividendes déclarés par action ordinaire	0,09 \$	0,08 \$	0,36 \$	0,32 \$	0,28 \$

	Au		
	31 janvier 2016	1 ^{er} février 2015	2 février 2014
	\$	\$	\$
Données tirées de l'état de la situation financière			
Trésorerie et équivalents de trésorerie	59 178	40 203	71 470
Stocks de marchandises	470 195	408 919	364 680
Immobilisations corporelles	332 225	290 632	250 612
Total de l'actif	1 813 874	1 700 838	1 566 780
Total des passifs non courants	1 119 996	744 866	538 815
Total de la dette ⁵⁾	928 376	568 846	403 017
Dette nette ⁶⁾	869 198	528 643	331 547

DOLLARAMA INC.
RAPPORT DE GESTION

Le 30 mars 2016

(en milliers de dollars)

	Périodes closes		Exercices clos		
	31 janvier	1 ^{er} février	31 janvier	1 ^{er} février	2 février
	2016	2015	2016	2015	2014
	13 semaines	13 semaines	52 semaines	52 semaines	52 semaines
	\$	\$	\$	\$	\$
Le tableau suivant présente un rapprochement du résultat d'exploitation et du BAIIA :					
Résultat d'exploitation	176 930	140 872	549 375	422 561	354 504
Ajouter la dotation aux amortissements	12 945	10 397	48 085	38 309	47 898
BAIIA	189 875	151 269	597 460	460 870	402 402
<i>Marge du BAIIA³⁾</i>	<i>24,8 %</i>	<i>22,6 %</i>	<i>22,5 %</i>	<i>19,8 %</i>	<i>19,5 %</i>

Le tableau suivant présente un rapprochement du BAIIA et des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation :

BAIIA	189 875	151 269	597 460	460 870	402 402
Coûts de financement (déduction faite de l'amortissement des frais d'émission de titres de créance)	(8 795)	(7 844)	(20 398)	(18 031)	(8 064)
Excédent des encaissements (décaissements) sur le montant comptabilisé relativement aux instruments financiers dérivés	(4 417)	6 155	21 256	(94)	6 319
Impôt exigible	(42 100)	(30 151)	(138 716)	(93 648)	(88 268)
Incitatifs à la location différés	1 434	1 401	4 811	4 078	3 750
Allocations reçues du propriétaire différées et frais de location différés	3 290	3 065	11 275	9 087	6 058
Comptabilisation des allocations reçues du propriétaire différées et des frais de location différés	(1 049)	(892)	(4 345)	(3 673)	(3 078)
Rémunération fondée sur des actions	1 485	1 317	6 114	5 387	4 053
Perte sur la sortie d'actifs	177	61	641	666	1 017
	139 900	124 381	478 098	364 642	324 189
Variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement, avant l'incidence des intérêts et de l'impôt	100 856	72 643	107 061	97 478	80 015
Intérêts payés	(8 398)	(7 160)	(17 482)	(15 923)	(6 025)
Impôt sur le résultat payé	(22 862)	(22 052)	(118 440)	(90 325)	(89 801)
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, montant net	209 496	167 812	449 237	355 872	308 378

Le tableau suivant présente un rapprochement de la dette à long terme et du total de la dette :

(en milliers de dollars)

	31 janvier	1 ^{er} février	2 février
	2016	2015	2014
	\$	\$	\$
Billets non garantis de premier rang portant intérêt à un taux variable équivalant au taux des acceptations bancaires de 3 mois (CDOR) majoré de 54 points de base, payable trimestriellement, arrivant à échéance le 16 mai 2017 (les « billets à taux variable »)	274 834	150 000	-
Billets non garantis de premier rang portant intérêt au taux annuel fixe de 3,095 %, payable en versements semestriels égaux, échéant le 5 novembre 2018 (les « billets à taux fixe »)	400 000	400 000	400 000
Facilité de crédit renouvelable non garantie échéant le 14 décembre 2020 (la « facilité de crédit »)	250 000	15 000	-
Intérêt à payer sur les billets à taux variable et les billets à taux fixe	3 542	3 846	3 017
Total de la dette	928 376	568 846	403 017

(en milliers de dollars)

	31 janvier 2016	1^{er} février 2015	2 février 2014
	\$	\$	\$
Le tableau suivant présente un rapprochement du total de la dette et de la dette nette :			
Total de la dette	928 376	568 846	403 017
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(59 178)	(40 203)	(71 470)
Dette nette	869 198	528 643	331 547

(en milliers de dollars)

	31 janvier 2016	1^{er} février 2015	2 février 2014
	\$	\$	\$
Le tableau suivant présente un rapprochement des résultats non distribués et des résultats non distribués ajustés :			
Résultats non distribués	(62 375)	196 112	346 478
Prix payé excédant la valeur comptable des actions ordinaires rachetées dans le cadre de l'offre de rachat	1 405 506	807 595	404 311
Résultats non distribués ajustés⁷⁾	1 343 131	1 003 707	750 789

Le déficit au titre des résultats non distribués au 31 janvier 2016 ne reflète pas une mauvaise performance opérationnelle ni une détérioration de celle-ci. Il découle du fait qu'une part importante de la contrepartie en trésorerie payée pour le rachat d'actions dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités de la Société est portée en diminution des résultats non distribués et que le cours du marché auquel les actions sont rachetées excède considérablement la valeur comptable de ces actions. En dépit de ce traitement comptable, la direction estime toujours que le rachat d'actions demeure une stratégie efficace pour créer de la valeur pour les actionnaires et constitue une utilisation efficace des solides flux de trésorerie liés à l'exploitation de la Société.

- 1) La croissance des ventes des magasins comparables constitue une mesure de l'augmentation ou de la diminution, selon le cas, en pourcentage des ventes des magasins ouverts depuis au moins 13 mois d'exercice complets par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, y compris les magasins délocalisés et agrandis.
- 2) La marge brute correspond au profit brut divisé par les ventes. Les frais généraux en pourcentage des ventes correspondent aux frais généraux divisés par les ventes. La marge d'exploitation correspond au résultat d'exploitation divisé par les ventes.
- 3) Le BAIIA, une mesure hors PCGR, représente le résultat d'exploitation plus la dotation aux amortissements. La marge du BAIIA correspond au BAIIA divisé par les ventes.
- 4) À la fin de l'exercice.
- 5) Le total de la dette, une mesure hors PCGR, représente la somme de la dette à long terme (y compris l'intérêt à payer au titre de la partie courante) et d'autres dettes bancaires (le cas échéant).
- 6) La dette nette, une mesure hors PCGR, représente le total de la dette, moins la trésorerie et les équivalents de trésorerie.
- 7) Représente le total des résultats non distribués moins l'excédent i) du prix payé pour toutes les actions ordinaires rachetées dans le cadre des offres publiques de rachat dans le cours normal des activités de la Société entre la date d'établissement en juin 2012 et le 31 janvier 2016 par rapport à ii) la valeur comptable de ces actions ordinaires.

Résultats d'exploitation

Analyse des résultats de l'exercice 2016

Suit un aperçu de notre performance financière pour l'exercice 2016 comparativement à l'exercice 2015.

Ventes

Les ventes de l'exercice 2016 ont augmenté de 13,7 % pour s'établir à 2 650,3 M\$, par rapport à 2 330,8 M\$ pour l'exercice 2015. Cette augmentation s'explique par les facteurs suivants : i) la croissance interne des ventes qui s'est poursuivie par suite de la progression de 7,3 % des ventes des magasins comparables, en sus de la progression de 5,7 % des ventes des magasins comparables à l'exercice 2015, attribuable notamment à de solides ventes saisonnières, et ii) l'augmentation du nombre total de magasins au cours des douze derniers mois, qui est passé de 955 en date du 1^{er} février 2015 à 1 030 en date du 31 janvier 2016.

La progression des ventes des magasins comparables pour l'exercice 2016 est attribuable à une augmentation de 5,2 % du montant moyen des transactions et à une hausse de 1,9 % du nombre de transactions. Nos nouveaux magasins, qui ne sont pas encore des magasins comparables, atteignent des ventes annuelles de plus de 2,1 M\$ au cours des deux premières années d'activités, et la période moyenne de remboursement du capital investi est d'environ deux ans.

Pour l'exercice 2016, 58,7 % de nos ventes provenaient de produits vendus à plus de 1,25 \$, comparativement à 53,1 % pour l'exercice 2015. Depuis le troisième trimestre de l'exercice 2016, la Société présente cette donnée en se fondant sur le prix de 1,25 \$ plutôt que celui de 1,00 \$. Nous pensons que ce changement reflète mieux le fait que bon nombre de nos articles sont encore vendus à 1,25 \$ ou moins. En fait, la majorité des unités vendues au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2016 étaient des articles vendus à 1,25 \$ ou moins.

Marge brute

La marge brute s'est établie à 39,0 % des ventes pour l'exercice 2016, comparativement à 36,9 % des ventes pour l'exercice 2015. Cette augmentation s'explique principalement par une hausse des marges sur les produits, la baisse des frais de logistique et de transport en pourcentage des ventes ainsi que par l'effet d'échelle positif des ventes élevées des magasins comparables.

La marge brute de l'exercice 2016 est conforme aux prévisions faites par la direction en décembre 2015, bien qu'elle se situe à l'extrémité supérieure de la fourchette prévisionnelle. L'augmentation des marges sur les produits découle des changements apportés à la gamme de produits et de prix, en prévision d'une augmentation de notre taux moyen sur les contrats de change à terme, et de l'effet d'échelle positif des ventes élevées des magasins comparables pour l'exercice 2016. Se reporter à la rubrique « Perspectives » pour de plus amples informations sur les prévisions de la direction à l'égard de la marge brute pour l'exercice 2017.

Frais généraux

Les frais généraux pour l'exercice 2016 se sont élevés à 435,8 M\$, une augmentation de 9,3 % par rapport à 398,7 M\$ pour l'exercice 2015. Cette hausse résulte principalement de la croissance soutenue du nombre total de magasins.

Les frais généraux pour l'exercice 2016 ont représenté 16,4 % des ventes, une amélioration de 0,7 % comparativement à 17,1 % des ventes pour l'exercice 2015. La diminution des frais généraux en pourcentage des ventes découle essentiellement des améliorations de la productivité du personnel des magasins et d'un effet d'échelle positif des ventes élevées des magasins comparables. Se reporter à la rubrique « Perspectives » pour de plus amples informations sur les prévisions de la direction à l'égard de la marge sur les frais généraux pour l'exercice 2017.

Dotation aux amortissements

La dotation aux amortissements a augmenté de 9,8 M\$, passant de 38,3 M\$ pour l'exercice 2015 à 48,1 M\$ pour l'exercice 2016. L'augmentation découle d'investissements dans des projets de technologies de l'information et dans de nouveaux magasins.

Coûts de financement

Les coûts de financement ont augmenté de 1,4 M\$, passant de 20,0 M\$ pour l'exercice 2015 à 21,4 M\$ pour l'exercice 2016. Cette augmentation s'explique principalement par un niveau d'endettement plus élevé, compensé en partie par la baisse des taux d'intérêt sur nos emprunts à taux variable.

Impôt sur le résultat

L'impôt sur le résultat a augmenté de 35,6 M\$, passant de 107,2 M\$ pour l'exercice 2015 à 142,8 M\$ pour l'exercice 2016, en raison de la hausse du résultat. Le taux d'imposition prescrit par la loi pour l'exercice 2016 et l'exercice 2015 était, respectivement, de 26,8 % et de 26,7 %. Le taux d'imposition effectif de la Société pour l'exercice 2016 et l'exercice 2015 a été, respectivement, de 27,1 % et de 26,9 %.

Résultat net

Pour l'exercice 2016, le résultat net a augmenté pour atteindre 385,1 M\$, soit 3,00 \$ par action ordinaire après dilution, contre 295,4 M\$, soit 2,21 \$ par action ordinaire après dilution, pour l'exercice 2015. Cette augmentation du résultat net est essentiellement attribuable à la hausse de 13,7 % des ventes, à une amélioration de la marge brute et à la diminution des frais généraux en pourcentage des ventes.

Sommaire des résultats trimestriels consolidés

(en milliers de dollars)	Exercice 2016				Exercice 2015			
	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1
Données tirées de l'état du résultat net	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Ventes	766 476	664 491	653 290	566 070	669 093	587 968	572 603	501 141
Coût des produits vendus	453 526	398 537	402 708	362 280	409 767	371 807	366 037	323 646
Profit brut	312 950	265 954	250 582	203 790	259 326	216 161	206 566	177 495
Frais généraux	123 075	111 148	103 722	97 871	108 057	101 342	97 984	91 295
Dotation aux amortissements	12 945	12 214	11 775	11 151	10 397	9 781	9 346	8 785
Résultat d'exploitation	176 930	142 592	135 085	94 768	140 872	105 038	99 236	77 415
Coûts de financement	6 043	5 361	4 429	5 562	5 129	5 249	5 093	4 485
Résultat avant impôt	170 887	137 231	130 656	89 206	135 743	99 789	94 143	72 930
Impôt sur le résultat	46 067	37 155	35 186	24 426	35 473	26 769	25 247	19 706
Résultat net	124 820	100 076	95 470	64 780	100 270	73 020	68 896	53 224
Résultat net par action ordinaire								
De base	1,01 \$	0,79 \$	0,74 \$	0,50 \$	0,77 \$	0,55 \$	0,52 \$	0,39 \$
Dilué	1,00 \$	0,78 \$	0,74 \$	0,50 \$	0,76 \$	0,55 \$	0,51 \$	0,39 \$

Dans le passé, nous avons enregistré notre chiffre d'affaires le plus faible au premier trimestre et notre chiffre d'affaires le plus élevé au quatrième trimestre, la plus grande proportion des ventes étant réalisées en décembre. En général, notre chiffre d'affaires augmente également en prévision de fêtes comme Pâques, la Saint-Patrick, la Saint-Valentin et l'Halloween, mais nos ventes ne subissent autrement que de légères variations saisonnières, et nous prévoyons que cette tendance se maintiendra. La survenance de conditions météorologiques inhabituellement défavorables qui perturbent nos activités commerciales ou d'exploitation pendant une période de pointe comme la période des Fêtes ou d'autres fêtes importantes pourrait avoir un effet défavorable sur notre réseau de distribution et sur l'achalandage de nos magasins et, de ce fait, avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Analyse des résultats du quatrième trimestre de l'exercice 2016

Suit un aperçu de notre performance financière au quatrième trimestre de l'exercice 2016, comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2015.

Ventes

Les ventes du quatrième trimestre de l'exercice 2016 ont augmenté de 14,6 % pour s'établir à 766,5 M\$ comparativement à 669,1 M\$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation s'explique par les facteurs suivants : i) la croissance interne des ventes qui s'est poursuivie par suite de la progression de 7,9 % des ventes des magasins comparables, en sus de la progression de 8,5 % des ventes des magasins comparables au quatrième trimestre de l'exercice 2015, attribuable notamment à de solides ventes saisonnières, et ii) l'augmentation du nombre total de magasins depuis la fin du quatrième trimestre de l'exercice 2015.

L'augmentation des ventes des magasins comparables pour le quatrième trimestre de l'exercice 2016 consiste en une augmentation de 3,5 % du montant moyen des transactions et une hausse de 4,2 % du nombre de transactions.

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2016, 59,4 % de nos ventes provenaient de produits vendus à plus de 1,25 \$, comparativement à 54,9 % pour la période correspondante de l'exercice précédent. Le taux de pénétration des cartes de débit continue d'augmenter, 49,2 % des ventes ayant été réglées par cartes de débit au cours du trimestre contre 46,4 % pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Marge brute

La marge brute s'est établie à 40,8 % des ventes pour le quatrième trimestre de l'exercice 2016, comparativement à 38,8 % des ventes pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015. Cette augmentation est essentiellement attribuable à une hausse des marges sur les produits et à des frais de logistique et de transport moins élevés en pourcentage des ventes, combinés à l'effet d'échelle positif des ventes élevées des magasins comparables. L'augmentation des marges sur les produits découle des

changements apportés à la gamme de produits et de prix, en prévision d'une augmentation de notre taux moyen sur les contrats de change à terme.

Frais généraux

Les frais généraux du quatrième trimestre de l'exercice 2016 se sont établis à 123,1 M\$, en hausse de 13,9 % par rapport à ceux de 108,1 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015. Cette hausse résulte principalement de la croissance soutenue du nombre total de magasins.

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2016, les frais généraux se sont établis à 16,1 % des ventes, soit le même pourcentage qu'au quatrième trimestre de l'exercice 2015. Les améliorations de la productivité du personnel des magasins au quatrième trimestre de l'exercice 2016 ont été neutralisées par le moment auquel d'autres dépenses ont été engagées.

Dotation aux amortissements

La dotation aux amortissements a augmenté de 2,5 M\$, passant de 10,4 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015 à 12,9 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2016. L'augmentation découle d'investissements dans des projets de technologies de l'information et dans de nouveaux magasins.

Coûts de financement

Les coûts de financement ont augmenté de 0,9 M\$, passant de 5,1 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015 à 6,0 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2016. Cette augmentation s'explique principalement par un niveau d'endettement plus élevé, compensé en partie par la baisse des taux d'intérêt sur nos emprunts à taux variable.

Impôt sur le résultat

L'impôt sur le résultat a augmenté de 10,6 M\$, passant de 35,5 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015 à 46,1 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2016, en raison de la hausse du résultat. Le taux d'imposition prescrit par la loi pour l'exercice 2016 et l'exercice 2015 était, respectivement, de 26,8 % et de 26,7 %. Le taux d'imposition effectif de la Société pour les quatrième trimestres des exercices 2016 et 2015 était, respectivement, de 27,1 % et 26,6 %.

Résultat net

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2016, le résultat net a augmenté pour atteindre 124,8 M\$, soit 1,00 \$ par action ordinaire après dilution, comparativement à 100,3 M\$, soit 0,76 \$ par action ordinaire après dilution, pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015. Cette augmentation du résultat net est essentiellement attribuable à la hausse de 14,6 % des ventes et à une amélioration de la marge brute en pourcentage des ventes.

Situation de trésorerie et ressources en capital

Flux de trésorerie pour les exercices clos

(en milliers de dollars)

	31 janvier 2016	1^{er} février 2015	Variation
	\$	\$	\$
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	449 237	355 872	93 365
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(93 760)	(84 244)	(9 516)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(336 502)	(302 895)	(33 607)
Variation de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, montant net	<u>18 975</u>	<u>(31 267)</u>	<u>50 242</u>

Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation

Pour l'exercice 2016, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation ont totalisé 449,2 M\$, comparativement à 355,9 M\$ pour l'exercice 2015. Cette hausse est attribuable à l'augmentation du résultat net.

Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement

Pour l'exercice 2016, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement ont totalisé 93,8 M\$, comparativement à 84,2 M\$ pour l'exercice 2015, ce qui reflète la croissance soutenue de l'entreprise. L'augmentation découle principalement d'investissements dans des projets de technologies de l'information.

Flux de trésorerie liés aux activités de financement

Pour l'exercice 2016, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement ont totalisé 336,5 M\$, comparativement à 302,9 M\$ pour l'exercice 2015. L'augmentation des flux de trésorerie affectés aux activités de financement s'explique par les emprunts accrus au titre de la dette à long terme pour financer davantage de rachats d'actions aux termes de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités.

Flux de trésorerie pour les quatrièmes trimestres clos

(en milliers de dollars)

	31 janvier 2016	1^{er} février 2015	Variation
	\$	\$	\$
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	209 495	167 812	41 683
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(31 236)	(29 482)	(1 754)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(193 587)	(121 273)	(72 314)
Variation de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, montant net	<u>(15 328)</u>	<u>17 057</u>	<u>(32 385)</u>

Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2016, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation ont totalisé 209,5 M\$, comparativement à 167,8 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015. Cette augmentation est surtout attribuable à l'augmentation du résultat net et à une moins grande utilisation du fonds de roulement en raison du calendrier de certains paiements et remises.

Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2016, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement ont totalisé 31,2 M\$, comparativement à 29,5 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015. L'augmentation découle d'investissements dans des projets de technologies de l'information.

Flux de trésorerie liés aux activités de financement

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2016, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement ont totalisé 193,6 M\$, comparativement à 121,3 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015. L'augmentation de 72,3 M\$ des flux de trésorerie affectés aux activités de financement est principalement attribuable à l'augmentation des emprunts au titre de la dette à long terme pour financer davantage de rachats d'actions aux termes de l'offre de rachat de 2015-2016.

Dépenses d'investissement

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2016, les dépenses d'investissement ont totalisé 31,3 M\$, comparativement à 29,7 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015. Pour l'exercice 2016, les dépenses d'investissement ont totalisé 94,4 M\$, comparativement à 84,9 M\$ pour l'exercice 2015. Les dépenses d'investissement ont augmenté essentiellement en raison des dépenses d'investissement liées aux projets de technologies de l'information.

La Société prévoit engager des dépenses d'investissement se situant entre 160,0 M\$ et 170,0 M\$ pour l'exercice 2017 puisqu'elle prévoit ouvrir un nombre net de 60 à 70 nouveaux magasins, construire un nouvel entrepôt dans la région de Montréal et continuer d'investir dans des projets de technologies de l'information. Se reporter à la rubrique « Perspectives » pour de plus amples informations sur les prévisions de la direction à l'égard des dépenses d'investissement pour l'exercice 2017.

Ressources en capital

La Société tire de ses activités d'exploitation des flux de trésorerie suffisants pour financer sa stratégie de croissance prévue, assurer le service de sa dette et verser des dividendes aux actionnaires. Au 31 janvier 2016, la Société disposait d'une trésorerie et d'équivalents de trésorerie totalisant 59,2 M\$, ainsi que d'un montant disponible de 374,0 M\$ aux termes de la facilité de crédit (définie plus loin dans les présentes). Ces fonds disponibles procurent une plus grande souplesse de financement pour combler des besoins imprévus en matière de liquidités, s'il en est.

Notre capacité à payer le capital et les intérêts sur notre dette, à la refinancer, ou à générer des fonds suffisants pour financer les dépenses d'investissement prévues, dépendra de notre performance future, laquelle, dans une certaine mesure, sera tributaire de la conjoncture économique, de facteurs d'ordre financier, de la concurrence, du cadre législatif et réglementaire et d'autres facteurs qui sont indépendants de notre volonté.

Compte tenu de la vigueur actuelle de notre résultat, nous croyons que les flux de trésorerie provenant de nos activités d'exploitation ainsi que les emprunts disponibles aux termes de la facilité de crédit nous permettront de combler nos besoins en liquidités futurs. Nos hypothèses concernant ces besoins pourraient se révéler inexactes, et les fonds auxquels les sources décrites aux présentes nous donnent accès pourraient ne pas être suffisants pour nous permettre d'assurer le service de notre dette et de pourvoir au règlement de toute charge imprévue.

Facilité de crédit

Le 25 octobre 2013, la Société a conclu une deuxième convention de crédit modifiée et mise à jour (la « convention de crédit SAR ») lui donnant accès à une facilité de crédit renouvelable (la « facilité de crédit »). La Société peut emprunter en dollars canadiens ou en dollars américains.

Le 30 octobre 2015, la Société et les prêteurs ont conclu une convention de modification de la convention de crédit SAR aux termes de laquelle i) la durée de la convention de crédit SAR a été prolongée d'un an, du 13 décembre 2019 au 14 décembre 2020 et ii) la Société a obtenu des engagements supplémentaires de la part des prêteurs pour un montant de 125,0 M\$ au titre de la clause accordéon de la convention de crédit SAR pour la période se terminant au plus tard le 15 juin 2017, ce qui a fait passer temporairement le montant total disponible aux termes de la facilité de crédit de 250,0 M\$ à 375,0 M\$.

Le 29 janvier 2016, la Société et les prêteurs ont conclu une autre convention de modification de la convention de crédit SAR aux termes de laquelle la Société a obtenu d'autres engagements supplémentaires de la part des prêteurs pour un montant de 250,0 M\$ pour une période se terminant au plus tard le 29 janvier 2018, ce qui a fait passer temporairement le montant total disponible aux termes de la facilité de crédit de 375,0 M\$ à 625,0 M\$.

La Société compte affecter ces engagements supplémentaires à la poursuite de l'optimisation de la structure de son capital, notamment par l'achat d'actions dans le cadre de l'offre de rachat de 2015-2016, ainsi qu'aux fins générales de l'entreprise.

Aux termes de la convention de crédit SAR, telle qu'elle a été modifiée le 29 janvier 2016, 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 des augmentations portant le montant total disponible aux termes de la facilité de crédit, incluant les engagements existants, à 1 300,0 M\$.

La marge applicable, allant de 0 % à 2,50 % par année, est calculée d'après la notation attribuée à la Société par une agence de notation pour ses titres non garantis de premier rang. Si au moins deux agences de notation attribuent une notation à la Société, alors la marge doit être établie d'après la notation la plus élevée; toutefois, s'il existe un écart de deux niveaux ou plus entre ces notations, il faut appliquer la notation du niveau immédiatement supérieur à la notation la plus faible. Le fait que la Société n'ait pas de notation n'entraînera pas de cas de défaut, mais la marge la plus élevée s'appliquera jusqu'à ce qu'une notation soit obtenue.

La convention de crédit SAR oblige 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. Au 31 janvier 2016, la Société respectait toutes ses clauses restrictives de nature financière.

La facilité de crédit est garantie par Dollarama S.E.C. et par Dollarama GP Inc. (collectivement, avec la Société, les « parties garantissant l'emprunt »). La convention de crédit SAR est assortie de clauses restrictives qui, sous réserve de certaines exceptions, limitent la capacité des parties garantissant l'emprunt de faire notamment ce qui suit : contracter, prendre en charge ou autoriser des dettes de premier rang ou des privilèges; réaliser des fusions, des acquisitions, des ventes d'actifs ou des opérations de cession-bail; changer la nature de leurs activités et effectuer certaines opérations avec des entreprises associées. La convention de crédit SAR limite également la capacité de la Société de faire ce qui suit en cas de défaut aux termes de la convention : procéder à des prêts; déclarer des dividendes et faire des paiements relatifs à des participations en actions ou racheter de telles participations.

Au 31 janvier 2016, l'encours aux termes de la facilité de crédit s'élevait à 250,0 M\$ (15,0 M\$ au 1^{er} février 2015), et les lettres de crédit émises pour l'achat de stocks s'élevaient à 1,0 M\$ (0,5 M\$ au 1^{er} février 2015).

Billets non garantis de premier rang

Le 5 novembre 2013, la Société a émis les billets à taux fixe d'un montant en capital total de 400,0 M\$ dans le cadre d'un placement privé au Canada, conformément à la dispense des exigences en matière de prospectus des lois sur les valeurs mobilières applicables. La Société a affecté le produit net de ce placement au remboursement de l'encours de sa facilité de crédit et d'autres dettes bancaires en cours à ce moment-là, ainsi qu'aux fins générales de l'entreprise. DBRS Limited (« DBRS ») a attribué une notation de BBB, avec tendance stable, aux billets à taux fixe. Les billets à taux fixe portent intérêt au taux annuel de 3,095 % payable en versements semestriels égaux, à terme échu, le 5 mai et le 5 novembre de chaque année jusqu'à échéance le 5 novembre 2018. Au 31 janvier 2016, la valeur comptable des billets à taux fixe s'établissait à 401,5 M\$.

Le 16 mai 2014, la Société a émis des billets non garantis de premier rang à taux variable d'un montant en capital total de 150,0 M\$ (les « billets à taux variable d'origine »), dans le cadre d'un placement privé au Canada, conformément à la dispense des exigences en matière de prospectus des lois sur les valeurs mobilières applicables. La Société a affecté le produit net de ce placement au remboursement de l'encours de sa facilité de crédit ainsi qu'aux fins générales de l'entreprise. DBRS a attribué une notation de BBB, avec tendance stable, aux billets à taux variable d'origine. Les billets à taux variable d'origine portent intérêt à un taux équivalant au taux des acceptations bancaires de 3 mois (CDOR) majoré de 54 points de base (ou 0,54 %), établi trimestriellement le 16^e jour de mai, août, novembre et février de chaque année. L'intérêt est payable trimestriellement en trésorerie, à terme échu, le 16^e jour de mai, août, novembre et février de chaque année jusqu'à l'échéance le 16 mai 2017.

Le 8 avril 2015, la Société a émis d'autres billets à taux variable non garantis de premier rang, d'un montant en capital total de 125,0 M\$ (les « billets à taux variable supplémentaires »), dans le cadre d'un placement privé au Canada, en vertu d'une dispense des exigences en matière de prospectus prévue par les lois sur les valeurs mobilières applicables. Les billets à taux variable supplémentaires s'ajoutent aux billets à taux variable d'origine, d'un montant en capital total de 150,0 M\$. Les billets à taux variable supplémentaires ont été émis à un escompte de 0,336 % par rapport à leur montant en capital total, pour un produit brut total de 124,6 M\$. La Société a affecté le produit de ce placement au remboursement de l'encours de sa facilité de crédit et aux fins générales de l'entreprise. En date de l'émission, l'écart de crédit réel des billets à taux variable supplémentaires par rapport au taux des acceptations bancaires de trois mois (taux CDOR) était de 70 points de base (ou 0,70 %). Une fois émis, les billets à taux variable supplémentaires portent intérêt au même taux que les billets à taux variable d'origine, soit le taux des acceptations bancaires de trois mois (taux CDOR) applicable majoré de 54 points de base (ou 0,54 %), établi trimestriellement le 16^e jour de mai, août, novembre et février de chaque année. L'intérêt sur les billets à taux variable supplémentaires est payable trimestriellement en trésorerie, à terme échu, le 16^e jour de mai, août, novembre et février de chaque année, jusqu'à l'échéance de ces billets, le 16 mai 2017, en même temps que l'intérêt sur les billets à taux variable d'origine. Toutes les autres modalités applicables aux billets à taux variable d'origine s'appliquent aux billets à taux variable supplémentaires, lesquels sont réputés faire partie de la même série que les billets à taux variable d'origine (collectivement, les « billets à taux variable »). Au 31 janvier 2016, la valeur comptable des billets à taux variable s'élevait à 274,8 M\$.

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 un rang égal à toutes les autres dettes non garanties et non subordonnées actuelles et futures de la Société.

Les billets non garantis de premier rang sont cautionnés solidairement, sur une base non garantie de premier rang, en ce qui a trait au paiement du capital, des intérêts et des primes, le cas échéant, et de certains autres montants précisés dans l'acte de fiducie qui régit les billets, par certaines filiales de la Société représentant un BAIIA combiné, collectivement avec le BAIIA de la Société (sur une base non consolidée), d'au moins 80 % du BAIIA consolidé. En date de présentes, Dollarama S.E.C. et Dollarama GP Inc. sont les seules cautions. Tant que des billets non garantis de premier rang seront en cours et que la facilité de crédit sera en vigueur, l'ensemble des filiales de la Société qui cautionnent à l'occasion des emprunts aux termes de la facilité de crédit cautionneront les billets non garantis de premier rang.

Obligations contractuelles, arrangements non comptabilisés et engagements

Le tableau suivant présente une analyse des passifs financiers non dérivés de la Société, selon un classement des échéances en fonction de la période à courir entre la date de l'état de la situation financière et la date d'échéance contractuelle. Les montants ci-dessous sont ceux des flux de trésorerie non actualisés contractuels au 31 janvier 2016. Les dettes d'exploitation et charges à payer ne tiennent pas compte des passifs non liés à des contrats (comme les passifs d'impôt découlant d'exigences réglementaires imposées par les gouvernements).

(en milliers de dollars)

	Moins de 3 mois \$	De 3 mois à 1 an \$	De 2 à 5 ans \$	Plus de 5 ans \$	Total \$
Dettes d'exploitation et charges à payer	130 812	-	-	-	130 812
Dividendes à verser	11 087	-	-	-	11 087
Obligations au titre du contrat de location-financement	147	441	-	-	588
Versements d'intérêts sur les billets à taux fixe	6 190	6 190	24 760	-	37 140
Intérêts présumés sur la facilité de crédit et les billets à taux variable ¹⁾	2 379	7 138	18 402	-	27 919
Facilité de crédit	-	-	250 000	-	250 000
Remboursement du capital sur les billets à taux fixe	-	-	400 000	-	400 000
Remboursement du capital sur les billets à taux variable	-	-	275 000	-	275 000
	<u>150 615</u>	<u>13 769</u>	<u>968 162</u>	<u>-</u>	<u>1 132 546</u>

¹⁾ D'après les taux d'intérêt en vigueur le 31 janvier 2016.

Le tableau ci-dessous résume les arrangements non comptabilisés et les engagements de la Société au 31 janvier 2016.

(en milliers de dollars)

	Moins de 3 mois \$	De 3 mois à 1 an \$	De 2 à 5 ans \$	Plus de 5 ans \$	Total \$
Obligations au titre de contrats de location simple ²⁾	37 860	113 580	502 106	321 824	975 370
Lettres de crédit	1 000	-	-	-	1 000
	<u>38 860</u>	<u>113 580</u>	<u>502 106</u>	<u>321 824</u>	<u>976 370</u>

²⁾ Représente les loyers annuels de base, compte non tenu des loyers conditionnels, des frais d'entretien des aires communes, des impôts fonciers et d'autres charges payées aux propriétaires, éléments qui, ensemble, équivalent à approximativement 40 % du total de nos charges locatives.

Outre nos obligations au titre de contrats de location simple et les lettres de crédit susmentionnées, nous ne sommes assujettis à aucun arrangement non comptabilisé.

Instruments financiers

La Société se sert d'instruments financiers dérivés tels que des contrats de change à terme pour atténuer le risque inhérent aux fluctuations du dollar américain par rapport au dollar canadien. Ces instruments financiers dérivés sont utilisés à des fins de gestion des risques et sont désignés comme instruments de couverture d'achats de marchandises prévus.

La couverture du risque de change comporte un risque d'illiquidité et, dans la mesure où le dollar américain se déprécie par rapport au dollar canadien, le recours à des couvertures pourrait causer des pertes plus importantes que si aucune couverture n'avait été utilisée. Les ententes de couverture pourraient avoir pour effet de limiter ou de réduire 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.

La Société documente la relation entre les instruments de couverture et les éléments couverts, tout comme les objectifs et stratégies de gestion du risque qui sous-tendent ces opérations de couverture. Les instruments financiers dérivés désignés comme des instruments de couverture sont constatés à la juste valeur, laquelle est établie au moyen des cours du marché et d'autres données observables.

Au cours de l'exercice 2016, la nature des risques découlant des contrats de change à terme et la gestion de ces risques n'ont connu aucun changement significatif.

Pour une description complète des instruments financiers dérivés de la Société, se reporter à la note 14 des états financiers consolidés audités annuels de la Société pour l'exercice 2016.

Transactions entre parties liées

Baux immobiliers

À l'heure actuelle, nous louons 20 magasins, cinq entrepôts, un centre de distribution et notre siège social auprès d'entités contrôlées par Larry Rossy, président du conseil d'administration et chef de la direction de la Société, ou par certains membres de sa famille immédiate, aux termes de baux à long terme. Les charges locatives associées à ces baux conclus avec des parties liées sont évaluées au coût, qui correspond à la juste valeur, soit le montant de la contrepartie établie selon les conditions du marché.

Les frais facturés par des entités contrôlées par Larry Rossy ou par certains membres de sa famille immédiate, principalement des loyers, ont totalisé environ 17,9 M\$ pour l'exercice 2016, comparativement à 16,9 M\$ pour l'exercice 2015.

Estimations comptables et jugements critiques

Pour préparer les états financiers, la direction doit faire des estimations et formuler des hypothèses qui nécessitent de faire appel au jugement et qui ont une incidence sur l'application des méthodes comptables et sur les montants présentés au titre de l'actif, du passif, des produits des activités ordinaires et des charges de la période. Les estimations et autres jugements font l'objet d'une réévaluation constante. Ils sont fondés sur l'expérience de la direction et d'autres facteurs, notamment les prévisions d'événements futurs raisonnables dans les circonstances. Les résultats réels peuvent différer de ces estimations.

Les paragraphes qui suivent portent sur les principaux jugements et estimations comptables que la Société a formulés pour préparer les états financiers consolidés.

Immobilisations corporelles

Les durées d'utilité estimatives, les valeurs résiduelles et les modes d'amortissement sont revus une fois l'an. Les changements, le cas échéant, sont comptabilisés de façon prospective à titre de modifications d'estimations comptables. Le 3 février 2014, par suite d'un examen de la durée d'utilité de ses actifs amortissables, la Société a accru la durée d'utilité estimative de la quasi-totalité de ses améliorations locatives et du matériel de ses magasins et de ses entrepôts. Cette modification a entraîné des réductions d'environ 16,0 M\$ de la dotation aux amortissements pour les périodes de 52 semaines closes le 31 janvier 2016 et le 1^{er} février 2015.

Évaluation des stocks de marchandises

Les stocks de marchandises en magasin sont évalués au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette, le coût étant déterminé au moyen de la méthode de l'inventaire au prix de détail. Selon cette méthode, la valeur des stocks de marchandises est convertie au coût en appliquant un ratio du coût sur le prix de vente moyen. Les stocks de marchandises au centre de distribution ou dans les entrepôts et les stocks en transit en provenance des fournisseurs sont évalués au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette, le coût étant déterminé selon le coût moyen pondéré. Les stocks de marchandises comprennent les articles démarqués selon la meilleure estimation de la direction par rapport à leur valeur de réalisation nette, lesquels sont inclus dans le coût des produits vendus dans la période au cours de laquelle la démarque a été établie. La Société estime sa provision pour stocks en fonction de plusieurs facteurs, notamment la quantité de produits à rotation lente ou hors saison en stock, les statistiques historiques en matière de démarque, les plans de marchandisage futurs et les freintes de stocks. La précision des estimations de la Société est tributaire de nombreux facteurs dont certains sont indépendants de sa volonté, notamment l'évolution de la conjoncture et des tendances d'achat des consommateurs.

Historiquement, les estimations relatives aux démarques de la Société ne diffèrent pas de manière importante des résultats réels à cet égard. Les variations de la provision pour stocks peuvent avoir une incidence significative sur les résultats de la Société.

Dépréciation du goodwill et de l'appellation commerciale

Le goodwill et l'appellation commerciale ne sont pas assujettis à l'amortissement et sont soumis à des tests de dépréciation annuellement, ou plus fréquemment si des événements ou circonstances donnent à penser que ces actifs pourraient s'être dépréciés. La dépréciation est évaluée en comparant la valeur recouvrable de l'unité génératrice de trésorerie (« UGT ») à sa valeur comptable. Si la valeur comptable de l'UGT excède sa valeur recouvrable, une perte de valeur est comptabilisée à l'état consolidé du résultat net et du résultat global.

La valeur recouvrable de l'UGT se fonde sur la juste valeur diminuée des coûts de sortie. La juste valeur correspond au prix qui pourrait être obtenu pour un actif ou une UGT dans le cadre d'une transaction entre les intervenants du marché à la date de l'évaluation dans des conditions de concurrence normale, diminué des coûts de sortie. La direction procède à une évaluation des données de marché pertinentes, notamment de la capitalisation boursière actuelle de la Société.

Au 31 janvier 2016 et au 1^{er} février 2015, des tests de dépréciation ont été effectués en comparant la valeur comptable du goodwill et de l'appellation commerciale à la valeur recouvrable de l'UGT à laquelle le goodwill et l'appellation commerciale ont été attribués. La direction a établi qu'il n'y avait pas eu de dépréciation.

Juste valeur des instruments financiers et des couvertures

La juste valeur des instruments financiers est établie selon les taux d'intérêt, les taux de change, le risque de crédit, la valeur marchande et le prix actuel d'instruments financiers assortis de modalités similaires. La valeur comptable de ces instruments financiers (notamment des instruments échéant à moins d'un an, comme les soldes de trésorerie et d'équivalents de trésorerie, les créances, les dettes d'exploitation et charges à payer et les dividendes à verser) se rapproche de leur juste valeur.

Lorsque la comptabilité de couverture s'applique, la Société documente officiellement les relations de couverture entre les instruments de couverture et les éléments couverts, ainsi que les objectifs et stratégies de gestion du risque qui sous-tendent les opérations de couverture. Pour ce faire, les instruments dérivés sont jumelés à des engagements fermes ou des transactions prévues. Dans le cadre de la comptabilité de couverture, la Société évalue si les instruments dérivés utilisés comme instruments de couverture sont efficaces pour compenser les variations des flux de trésorerie générés par les éléments couverts.

Impôt sur le résultat

L'établissement de l'impôt sur le résultat nécessite une part importante de jugement. L'incidence fiscale définitive de certaines transactions et de certains calculs est incertaine. La Société comptabilise des passifs pour les éventuelles questions découlant du contrôle fiscal, selon les estimations de l'impôt additionnel à payer. Lorsque le règlement définitif d'un enjeu fiscal donne lieu à un montant d'impôt différent du montant comptabilisé initialement, l'écart se répercute sur les actifs et les passifs d'impôt exigible et différé de la période du règlement définitif.

Principales nouvelles normes comptables

En janvier 2016, l'IASB a publié IFRS 16 *Contrats de location*, qui remplacera IAS 17 *Contrats de location*. Cette nouvelle norme s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2019, et son adoption anticipée est permise, pourvu que la Société ait également adopté IFRS 15 *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients*. La nouvelle norme exige que le preneur comptabilise une obligation locative correspondant aux paiements locatifs futurs et un actif lié au droit d'utilisation relativement à la plupart des contrats de location, et les inscrive à l'état de la situation financière, sauf en ce qui concerne les contrats de location qui répondent à des critères d'exception limités. La Société étant assujettie à d'importantes obligations contractuelles sous forme de contrats de location simple (se reporter aux états financiers consolidés audités annuels de la Société pour l'exercice 2016) conformément à IAS 17, l'adoption d'IFRS 16 donnera lieu à une hausse significative des actifs et des passifs et à des changements significatifs touchant le moment de la comptabilisation des charges associées aux contrats de location. La Société analyse actuellement la nouvelle norme afin de déterminer son incidence sur son état consolidé de la situation financière et son état consolidé du résultat net et du résultat global.

En juillet 2014, l'IASB a publié la version définitive d'IFRS 9 *Instruments financiers* relative au classement et à l'évaluation, à la dépréciation et à la comptabilité de couverture. Cette norme remplace IAS 39 *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation*. IFRS 9 s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018, et son adoption anticipée est permise. La Société analyse actuellement l'incidence de l'adoption d'IFRS 9 sur son état consolidé de la situation financière et son état consolidé du résultat net et du résultat global.

En mai 2014, l'IASB a publié IFRS 15 *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients*. IFRS 15 remplace toutes les normes précédentes sur la comptabilisation des produits des activités ordinaires, y compris IAS 18 *Produits des activités ordinaires*. En septembre 2015, l'IASB a reporté la date d'entrée en vigueur d'IFRS 15 du 1^{er} janvier 2017 aux périodes annuelles ouvertes à compter du 1^{er} janvier 2018, et son adoption anticipée est permise. La Société analyse actuellement l'incidence de l'adoption d'IFRS 15 sur son état consolidé de la situation financière et son état consolidé du résultat net et du résultat global.

Risques et incertitudes

Le contrôle et l'amélioration des activités sont des préoccupations constantes au sein de la Société. La compréhension et la gestion des risques font donc partie intégrante du processus de planification stratégique de la Société. Le conseil d'administration exige de la haute direction de la Société qu'elle détermine et gère de façon appropriée les principaux risques liés aux activités commerciales de la Société.

Les principaux risques et incertitudes qui pourraient avoir une incidence importante sur les résultats d'exploitation futurs de la Société sont regroupés dans les catégories suivantes :

- risques liés aux activités d'exploitation;
- risques financiers;
- risques de marché;
- risques liés aux ressources humaines;
- risques liés à la technologie;
- risques liés à la stratégie et à la structure juridique;
- risques liés à la poursuite des activités;
- risques juridiques et réglementaires.

La Société gère ces risques de façon continue et s'est dotée de lignes directrices dans le but de gérer ces risques de manière à réduire leur incidence financière. Elle souscrit également une garantie d'assurance complète, à coût raisonnable, qui la protège contre la plupart des événements assurables. De plus, la Société recueille et analyse régulièrement des données économiques et des informations sur ses concurrents, et la haute direction tient compte des résultats de ces analyses au moment de prendre des décisions stratégiques et opérationnelles. La Société ne peut toutefois garantir que les lignes directrices élaborées et les mesures prises donneront le résultat escompté.

Risques liés aux activités d'exploitation

Charges d'exploitation et coût des marchandises

Notre capacité d'offrir des marchandises de qualité à de faibles prix dépend d'un certain nombre de facteurs indépendants de notre 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 notre rentabilité et avoir des conséquences défavorables sur nos 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 notre volonté, étant déterminés par le salaire minimum réglementé dans chaque province. Toutefois, l'amélioration de la productivité découlant de diverses initiatives opérationnelles peut nous aider à compenser en partie les coûts supplémentaires liés aux hausses du salaire minimum.

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

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

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

De façon générale, nous estimons que notre stratégie de prix multiples nous procure une certaine souplesse pour répondre aux augmentations de coûts en nous permettant de rajuster le prix de vente de certains articles. Cependant, rien ne garantit que nous continuerons de compenser convenablement les augmentations des coûts, étant donné la fourchette de prix limitée que nous offrons. Rien ne garantit que nous pourrions continuer à faire supporter les hausses de coûts à nos clients ou que nous pourrions maintenir la valeur intéressante de nos produits par rapport à la concurrence.

Sélection des marchandises et réapprovisionnement

Notre succès dépend largement de notre capacité à 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 du consommateur. En général, nous ne concluons pas de contrats à long terme concernant l'achat ou le développement de produits et nous devons continuellement rechercher des occasions d'achat auprès de nos fournisseurs existants et de nouvelles sources d'approvisionnement. Même si nous croyons avoir tissé des liens solides et durables avec la plupart de nos fournisseurs, nous pourrions 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 notre offre de produits attrayante ou pour remplacer des produits désuets ou non rentables pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Importations et chaîne d'approvisionnement

Nous dépendons largement des marchandises importées, l'une de nos stratégies commerciales clés consistant à nous 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 à nos 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 fermeture d'usine, la faillite d'un fournisseur, l'inflation, une grève ou l'agitation politique dans un pays étranger, b) un problème de transport, notamment une pénurie de conteneurs ou l'augmentation des tarifs d'expédition imposés par les transporteurs, 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 biens 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 nos activités et nos résultats financiers.

S'il devient plus coûteux ou impossible d'importer des marchandises ou que les marchandises importées sont limitées, nous pourrions être incapables 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 que nous importons actuellement. Une interruption dans l'acheminement des marchandises que nous importons ou une augmentation de leur coût causée par ces facteurs ou d'autres facteurs pourrait diminuer notre chiffre d'affaires et nos profits de manière importante et avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Nous estimons avoir de bonnes relations avec nos fournisseurs et être généralement capables d'obtenir des conditions et des prix concurrentiels. Cependant, nous achetons nos produits à coups de commandes ponctuelles et nous avons très peu de contrats d'achat à long terme, de garanties d'approvisionnement régulier ou de garanties de coût des produits. Si nous ne maintenons pas de bonnes relations avec nos fournisseurs, ou si les coûts de production de ces derniers augmentent par suite de l'augmentation prolongée ou répétée des prix de certaines matières premières ou des fluctuations du taux de change, nous pourrions ne pas être en mesure d'obtenir des prix intéressants. De plus, tout retard dans la livraison des marchandises de la part de nos fournisseurs à cause d'interruptions de production ou pour d'autres raisons indépendantes de notre volonté 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 nos activités et nos résultats financiers.

Image de marque et réputation

Nous avons une marque bien établie que les consommateurs associent à des produits de consommation de tous les jours offerts à des prix attrayants. L'impossibilité pour nous de maintenir la sécurité et la qualité des produits ou de continuer de mener nos activités avec éthique et de manière socialement responsable pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur notre image de marque et notre réputation. Toute publicité négative à l'égard de notre image de marque et de notre réputation 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 à nos activités et à nos 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 nos activités et de nos produits.

En outre, comme notre stratégie d'approvisionnement 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 d'un de nos fournisseurs ou toute allégation, qu'elle soit fondée ou non, de pratiques commerciales inéquitables ou illégales de l'un de nos fournisseurs, notamment quant aux méthodes de production et aux normes d'emploi, pourrait aussi avoir des conséquences défavorables significatives sur notre image de marque et notre réputation, ce qui pourrait ensuite avoir une incidence négative sur nos activités et sur nos résultats financiers. L'adoption du Code de conduite des fournisseurs, en décembre 2014, visait à officialiser 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'entrepotage

Nous devons constamment reconstituer nos stocks en faisant livrer des marchandises par nos fournisseurs à nos entrepôts, à notre centre de distribution et directement à nos magasins par divers moyens de transport, notamment par bateau, par train et par camion. De plus, comme nous nous en remettons à des tiers fournisseurs de transport, nous pourrions être touchés par une interruption de leurs services ou par une hausse des coûts attribuable à des facteurs indépendants de notre volonté. Une perturbation à long terme de notre 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 nos activités et nos résultats financiers.

Grâce à l'ajout d'un nouvel entrepôt d'environ 500 000 pieds carrés d'ici la fin de 2016, nous estimons que nos installations nous procureront la capacité requise pour permettre de façon rentable l'ouverture de nouveaux magasins dans un avenir rapproché. Cependant, à long terme, nous pourrions avoir besoin de capacité supplémentaire pour les entrepôts et le centre de distribution et nous pourrions ne pas être en mesure de mener à bien notre stratégie de croissance ou nous pourrions devoir engager des coûts supplémentaires si nous ne planifions pas adéquatement l'augmentation de la capacité, si nous n'arrivons pas à trouver des emplacements pour de nouveaux entrepôts et centres de distribution, à vendre ou à louer, à des conditions favorables, ou si nous étions incapables de mettre en service de nouveaux entrepôts ou de nouvelles installations de distribution en temps voulu.

Freintes de stocks

Nous sommes exposés au risque de perte de stocks et d'erreurs d'administration ou de manipulation, notamment aux erreurs d'étiquetage, aux dommages, au vol et à la fraude. Nous connaissons des freintes de stocks dans le cours normal de nos activités et rien ne garantit que les pertes ou le vol de stocks diminueront à l'avenir, ni que les mesures que nous prenons ou que les initiatives que nous mettons 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 des coûts relatifs à la sécurité pour combattre le vol de stocks pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Immobilier

Au 31 janvier 2016, tous nos magasins se trouvaient dans des locaux loués à des tiers non membres de notre groupe, sauf 20 qui étaient situés dans des locaux loués auprès d'entités contrôlées par Larry Rossy ou par certains membres de sa famille immédiate. Nous louons tous nos entrepôts, ainsi que les locaux de notre centre de distribution et de notre siège social auprès d'entités contrôlées par Larry Rossy. Les baux de nos entrepôts, de notre centre de distribution et de notre siège social expireront au cours de l'exercice 2025.

À moins que nos baux ne soient prolongés, les lieux loués et les améliorations que nous y avons apportées seront restitués à leur propriétaire à l'expiration des baux. Une fois les baux expirés, nous pourrions ne pas être en mesure de les renouveler ou de trouver d'autres emplacements adaptés à nos besoins ou encore d'en trouver à des conditions favorables. Si nous ne pouvions pas renouveler un grand nombre de nos baux à leur expiration ou trouver rapidement de nouveaux emplacements adaptés à nos besoins, nos activités et nos résultats financiers pourraient en subir les conséquences défavorables significatives. Par ailleurs, de nombreux baux prévoient que le propriétaire peut augmenter le loyer au cours de leur durée et exiger que nous payions divers frais comme la prime d'assurance, les taxes, l'entretien et les services publics. Si nous contrevenions à un bail, nous pourrions encourir d'importantes pénalités, notamment devoir payer la totalité des montants dus au propriétaire pour la durée restante du bail. Si un nombre important de nos baux étaient résiliés de cette manière, nos activités et nos résultats financiers pourraient en subir les conséquences défavorables.

Caractère saisonnier

Par le passé, nous avons réalisé la plus grande partie de notre chiffre d'affaires au cours du quatrième trimestre, durant la période des Fêtes. En général, notre 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 nous préparer convenablement à répondre à la demande liée à ces fêtes pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers. En outre, des conditions météorologiques particulièrement défavorables, les catastrophes naturelles, des événements géopolitiques ou d'autres événements indépendants de notre volonté qui perturbent nos activités commerciales ou d'exploitation pendant une période de pointe comme la période des Fêtes ou d'autres fêtes et jours fériés importants pourraient avoir un effet défavorable sur notre réseau de distribution et sur l'achalandage de nos magasins et, de ce fait, avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Marques maison

Nous offrons un grand nombre de produits de marque maison. Nous sommes d'avis que notre capacité à les rendre populaires dépend de nombreux facteurs, dont le prix, la qualité et la perception des clients. Il se pourrait que nous ne réussissions pas à atteindre ou à maintenir notre chiffre d'affaires prévu pour nos produits de marque maison ou à protéger nos droits exclusifs sur ces marques ou éviter des réclamations en lien avec les droits exclusifs de tiers, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Propriété intellectuelle

Nous croyons que nos marques de commerce et nos autres droits exclusifs sont importants pour assurer notre succès et garantir notre position concurrentielle. Par conséquent, nous protégeons nos marques de commerce et nos droits exclusifs au Canada et dans d'autres marchés pertinents. Toutefois, il peut être difficile de surveiller l'utilisation non autorisée de notre propriété intellectuelle et les violations ne sont pas toujours découvertes sur-le-champ. En outre, les mesures que nous prenons généralement 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 de nos produits et de nos concepts par des tiers ou pour empêcher que des tiers allèguent que nous sommes responsables de violations de leurs marques de commerce et droits exclusifs. Par ailleurs, nos droits de propriété intellectuelle n'ont pas forcément la valeur que nous leur attribuons. Si nous n'étions pas en mesure de protéger nos droits de propriété intellectuelle ou si un tiers remportait un recours contre nous relativement à nos droits de propriété intellectuelle, la valeur et le caractère adéquat de la reconnaissance de notre marque pourraient être diminués, ce qui pourrait entraîner la confusion des consommateurs et aurait des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers. En outre, nous pourrions devoir payer des frais importants si nous devons changer certains aspects de notre marque et de nos activités.

Risques financiers

Risque de change

Notre résultat d'exploitation est touché par les fluctuations des taux de change. Toutes nos ventes sont libellées en dollars canadiens, mais nous achetons en dollars américains la majeure partie de nos 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 s'appréciait par rapport au dollar canadien, cela aurait une incidence négative sur nos marges, notre rentabilité et nos flux de trésorerie.

Afin d'atténuer l'incidence négative potentielle des fluctuations du taux de change, nous avons recours à des contrats de change à terme pour atténuer le risque de change associé à la majeure partie de nos achats de marchandises prévus en dollars américains. La couverture du risque de change comporte un risque d'illiquidité et, dans la mesure où le dollar américain se déprécie par rapport au dollar canadien, le recours à des couvertures pourrait causer des pertes plus importantes que si aucune couverture n'avait été utilisée. 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 31 janvier 2016, le montant en capital de notre dette à long terme s'élevait à 925,0 M\$. Notre niveau d'endettement pourrait avoir des conséquences importantes, notamment les suivantes :

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

Liquidité

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

De plus, la facilité de crédit et les actes de fiducie régissant les billets non garantis de premier rang 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, garanties ou 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 nous empêcher de saisir certaines occasions d'affaires ou de prendre certaines mesures qui pourraient être à l'avantage de notre entreprise, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Selon les actes de fiducie régissant les billets non garantis de premier rang, la Société doit racheter la totalité ou une partie des billets si un changement de contrôle spécifié se produit, à un prix d'achat payable au comptant correspondant à 101 % du montant en capital des billets en cours, majoré des intérêts courus et impayés, le cas échéant, à la date de rachat. Dans l'éventualité d'un changement de contrôle spécifié, la Société pourrait ne pas avoir les fonds suffisants pour racheter les billets non garantis de premier rang. De plus, la capacité de la Société de racheter les billets non garantis de premier rang au comptant pourrait être limitée par les lois ou les contrats applicables. Si la Société n'était pas en mesure de racheter les billets non garantis de premier rang à l'occasion d'un changement de contrôle, les clauses de défaut croisé des autres instruments d'emprunt de la Société, notamment la convention qui régit la facilité de crédit, pourraient être déclenchées, ce qui entraînerait des cas de défaut aux termes de ces clauses.

Modification de la solvabilité ou de la notation

La solvabilité perçue de la Société et les révisions de la notation des billets à taux fixe ou des billets à taux variable pourraient influencer non seulement sur le cours, la valeur 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 des billets à taux fixe et des billets à taux variable. 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. Les critères qui s'appliquent aux différents secteurs d'activité et aux notations 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 à taux fixe ou aux billets à taux variable 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 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.

Taux d'intérêt

Même si notre dette au titre de la tranche de 400,0 M\$ des billets non garantis de premier rang porte intérêt à un taux annuel fixe de 3,095 %, la Société est exposée à l'occasion au risque de taux d'intérêt en ce qui concerne une autre tranche de 275,0 M\$ des billets non garantis de premier rang qui porte intérêt à un taux équivalant au taux des acceptations bancaires de 3 mois (CDOR) majoré de 54 points de base (ou 0,54 %) et en ce qui concerne la facilité de crédit, qui permet à la Société d'emprunter à des taux d'intérêt variables. Dans ce cas, si les taux d'intérêt augmentaient, nos obligations au titre du service de la dette à taux variable pourraient augmenter même si le montant emprunté restait le même, ce qui pourrait entraîner une diminution de notre résultat net et de nos flux de trésorerie et avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Risques de marché

Concurrence dans le secteur de la vente au détail

Nous exerçons nos 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 nos activités et nos résultats financiers en raison des prix plus bas, donc des marges moins élevées, qui pourraient être nécessaires pour maintenir notre 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 à nos marges et à notre performance financière.

Nous sommes 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 nos activités. Ces détaillants nous font concurrence 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 commodités dans les magasins et les prix. Certains de nos concurrents du secteur de la vente au détail sont beaucoup plus gros et disposent de beaucoup plus de ressources que nous. Par conséquent, nous sommes vulnérables à la puissance de commercialisation et à la forte notoriété

des principaux marchands de masse, et au risque que ces marchands de masse ou d'autres s'aventurent sur notre segment du marché de manière importante. En outre, nous prévoyons que nos plans d'expansion nous 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 nous sommes présents. Si nous ne réagissons 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 nos activités et nos résultats financiers.

De plus, nous faisons 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 notre évaluation de l'évolution de cette tendance et notre réaction à celle-ci étaient inadéquates, cela pourrait avoir une incidence importante sur nos activités et nos résultats financiers.

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 nos activités et nos résultats financiers si elle occasionnait une diminution des dépenses de consommation ou poussait les clients à transférer leurs dépenses vers d'autres produits que nous ne vendons 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 des marges brutes moins élevées pour Dollarama. De plus, des facteurs économiques défavorables similaires pourraient nous nuire, ou nuire sensiblement à nos 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 nos 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 nous ne pouvons pas totalement prévoir.

Risques liés aux ressources humaines

Dépendance envers le personnel clé

Nos hauts dirigeants possèdent une vaste expérience de notre industrie, de nos activités, de nos fournisseurs, de nos produits et de nos clients. La perte du savoir relatif à nos activités, de l'expertise en gestion et des compétences techniques d'au moins un des principaux membres de notre équipe de direction, notamment Larry Rossy, chef de la direction et président du conseil d'administration, Neil Rossy, nouveau chef de la direction à compter du 1^{er} mai 2016 et fils de Larry Rossy, Geoffrey Robillard, premier vice-président, Division des importations, Michael Ross, chef de la direction financière et Johanne Choinière, chef de l'exploitation, pourrait entraîner un détournement des ressources de gestion ou des lacunes temporaires au sein de la direction et nuire à notre capacité de mettre en œuvre et de réaliser d'autres stratégies commerciales, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos 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 notre capacité de continuer à offrir des produits attrayants à nos clients, ce qui aurait une incidence négative sur nos activités et nos résultats financiers.

Recrutement, maintien en poste et gestion du personnel compétent

Notre croissance et notre performance futures dépendent, entre autres, de notre capacité à attirer, conserver et motiver des employés compétents, dont plusieurs occupent des postes à taux de roulement historiquement élevés. Notre capacité à combler nos 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-santé et autres frais d'assurances et les changements aux lois sur l'emploi et le travail (y compris les changements visant le processus permettant à nos 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-santé et de congés payés). Nous devons également être en mesure de gérer les employés et le personnel de direction dans l'ensemble de notre vaste réseau de magasins géographiquement dispersés.

Les employés de la Société ne sont pas syndiqués. Si une partie de nos 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 nos activités et nos résultats financiers.

Risques liés à la technologie

Systemes de technologies de l'information

Nous dépendons de nos systèmes de technologies de l'information pour exercer efficacement nos activités, notamment de nos systèmes de communication de l'information financière, de comptabilité, de stockage des données, de gestion des achats, du réapprovisionnement et des stocks, de traitement des opérations des clients, de communication avec les magasins et de traitement de la paie. Notre système informatique général permet à la direction de gérer nos activités avec plus de facilité et d'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 nous obliger à engager des coûts substantiels pour la réparation ou le remplacement, occasionner la perte de données critiques et pourraient perturber nos activités, notamment affecter l'expédition et le traçage des commandes en temps voulu, la projection des stocks nécessaires, la gestion de notre chaîne d'approvisionnement, le traitement des opérations des clients, et le service à la clientèle, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers. Des pannes prolongées de nos systèmes de technologies de l'information pourraient diminuer l'efficacité de l'ensemble de nos activités, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Nous sommes tributaires de notre personnel en technologies de l'information et de conseillers externes en technologies de l'information. Si nous ne parvenons pas à combler nos besoins en personnel dans ce domaine ou à obtenir les services de conseillers externes compétents, cela nuirait à notre capacité à poursuivre des initiatives utilisant la technologie et à maintenir et mettre à niveau nos systèmes informatiques et nos logiciels, ce qui pourrait entraîner une interruption de nos activités ou nuire à leur efficacité et, par conséquent, avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

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, changent fréquemment 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 informatiques 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, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Même si la Société ne recueille pas de données sur les clients, comme des numéros de cartes et d'autres renseignements permettant d'identifier les clients, nous recueillons et conservons des renseignements exclusifs et confidentiels liés aux activités commerciales et aux affaires de la Société, y compris nos fournisseurs et nos employés. Nous stockons et traitons ces données internes dans des installations sur place et 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, de violations des lois et règlements, notamment en matière de protection de la vie privée, ainsi que des pénalités et des 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, identifier 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 dépasser toute assurance disponible et avoir des conséquences défavorables significatives sur ses activités et ses résultats financiers.

Risques liés à la stratégie et à la structure juridique

Stratégie de croissance

Nous avons connu une forte croissance au cours des dernières années et nous prévoyons continuer d'ouvrir de nouveaux magasins au cours des années à venir. La réussite dans l'application de notre stratégie de croissance dépendra largement de notre capacité à ouvrir et à 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 notre expansion en Ontario et au Québec, où nous sommes déjà bien établis et où de nouveaux magasins pourraient drainer la clientèle de nos magasins existants;
- pénétrer de nouveaux marchés géographiques dans lesquels notre présence est limitée ou inexistante;
- assurer des services de logistique et de transport efficaces pour ces nouveaux marchés;
- réussir à faire concurrence à des concurrents locaux;
- construire, agrandir et améliorer nos entrepôts, notre centre de distribution et les systèmes de soutien internes des magasins de manière efficace, économique et en temps voulu.

La non-réalisation de ces objectifs pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur nos possibilités de croissance.

En outre, si notre croissance se déroule comme prévu, notre parc de magasins comptera une forte proportion de magasins aux antécédents d'exploitation assez courts. Si les résultats moyens de nos nouveaux magasins n'atteignaient pas des niveaux comparables à ceux de nos magasins existants, nos activités et nos résultats financiers 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, une chaîne de magasins à un dollar établie au Salvador, 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 dans la région, 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 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. à respecter ses obligations financières et à saisir des occasions de progrès actuelles ou futures sont tributaires des résultats de ses filiales et de leur distribution 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.

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 nos fournisseurs sont situés et des actes terroristes, ou d'autres troubles semblables pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers. De plus, les conséquences de tels événements sur nos activités et nos résultats financiers pourraient être exacerbées s'ils se produisaient pendant une période de l'année où nos ventes sont généralement plus élevées, comme la période des Fêtes ou d'autres jours fériés et fêtes importants.

Ces événements pourraient entraîner des dommages matériels à nos biens, augmenter les coûts énergétiques, notamment du carburant, entraîner la fermeture temporaire ou permanente de nos entrepôts ou de notre 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 de nos magasins, retarder l'ouverture de nouveaux magasins, créer une pénurie 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 à nos entrepôts, à notre centre de distribution ou à nos magasins, réduire temporairement la disponibilité de produits dans nos magasins, diminuer temporairement l'achalandage de nos magasins et perturber nos systèmes informatiques. Ces facteurs pourraient avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Assurance

Notre garantie d'assurance comprend des franchises, des montants autoassurés, des limites de garantie et des dispositions analogues qui sont, à notre avis, prudents compte tenu de la nature et de la taille de nos activités. Toutefois, il existe certains types de pertes qui ne peuvent pas être assurés ou que nous avons choisi de ne pas assurer, dans certains cas parce qu'à notre avis, 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, le roulement des employés, les grèves et certaines catastrophes naturelles. Ce type de pertes, si elles sont significatives, pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers. De plus, certains événements significatifs 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, nous pouvons choisir de nous 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 nous continuons de souscrire une assurance de biens pour les catastrophes, nous sommes dans les faits autoassurés pour les pertes matérielles jusqu'à concurrence du montant de nos franchises. Si nous devons subir un nombre de ces pertes plus élevé que prévu, cela pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Risques juridiques et réglementaires

Responsabilité du fait des produits et rappels de produits

La Société vend des produits fabriqués par des fabricants externes. Certains de ces produits pourraient exposer la Société à des réclamations liées à la responsabilité du fait des produits en raison de préjudices corporels, de décès ou de dommages matériels causés par ces produits, et pourraient forcer la Société à mettre en œuvre des mesures. Certains de nos fournisseurs pourraient ne pas respecter les exigences en matière de sécurité des produits ou nos normes de contrôle de la qualité, et nous pourrions ne pas être en mesure de déceler le problème avant la livraison de la marchandise à nos magasins. Si nos fournisseurs ne sont pas capables ou ne veulent pas procéder à un rappel de produits ne respectant pas nos normes de qualité, nous pourrions devoir retirer les produits de nos tablettes ou procéder à leur rappel à nos frais. Les rappels, les retraits ou les remplacements de produits peuvent nuire à la réputation de la Société et l'acceptation de ses produits par la clientèle, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers. Même si la Société souscrit une assurance responsabilité civile pour répondre aux réclamations éventuelles, la Société 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. Les réclamations en responsabilité du fait des produits et les rappels, retraits ou remplacements de produits pourraient avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Poursuites

Nos activités sont assujetties au risque que des poursuites soient intentées par des employés, des clients, des consommateurs, des fournisseurs, 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'examen 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 nous ou réglés par nous, pourraient ajouter des passifs significatifs à nos états financiers, ou avoir des conséquences défavorables sur notre résultat d'exploitation, si nous devons modifier nos 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 nos déclarations de revenus.

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 de nos activités ou de notre marque par les clients, sans égard au fait que les allégations soient fondées ou que nous soyons ou non jugés responsables. Par conséquent, des poursuites pourraient avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Contexte réglementaire

Nous sommes assujettis à bon nombre de lois et règlements qui concernent, entre autres, la sécurité des produits, les pratiques de travail, la santé et la sécurité, la qualité des marchandises et l'étiquetage, ainsi que les politiques se rapportant à nos fournisseurs et aux pays où ils sont situés ou d'où ils importent, les politiques de commerce extérieur, les droits de douane et les autres droits imposés sur les importations, les sanctions commerciales imposées à certains pays, la limitation des importations de certains types de marchandises ou de marchandises contenant certains matériaux provenant de certains pays, et d'autres facteurs liés à nos activités.

Le respect de ces lois et règlements, l'adoption de lois et règlements nouveaux ou des modifications touchant les lois et règlements existants ou l'interprétation, la mise en œuvre ou l'application des lois et règlements pourraient nous obliger à apporter des modifications importantes liées aux systèmes ou à l'exploitation ou nous obliger à effectuer des dépenses importantes ou à engager des coûts substantiels, tous ces facteurs pouvant avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers. 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 nos activités et nos résultats financiers.

En outre, comme notre stratégie d'approvisionnement 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 de nos fournisseurs, notamment les lois et règlements qui concernent, entre autres, les pratiques de travail et la santé et la sécurité, pourrait aussi avoir des conséquences défavorables significatives sur notre image de marque et notre réputation.

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 nous occupons sont en activité depuis de nombreuses années et, au fil du temps, les anciens propriétaires ou occupants ou nous-mêmes pouvons 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 nous n'ayons pas été avisés, ni n'avons connaissance d'aucune responsabilité, réclamation ou non-conformité en matière d'environnement, nous pourrions devoir engager des frais à l'avenir à l'égard de nos terrains afin de respecter les lois et règlements sur l'environnement ou de corriger les violations de ceux-ci.

Dans le cours normal de nos activités, nous utilisons, stockons, manipulons ou éliminons parfois des produits ménagers et des produits de nettoyage qui sont classés substances dangereuses aux termes de diverses lois et de divers règlements environnementaux. Nous ne pouvons 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. Nous pourrions devoir engager d'autres frais, qui pourraient s'avérer plus importants que prévu, pour nous 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 nos activités et nos résultats financiers.

Contrôles et procédures de communication de l'information et contrôle interne à l'égard de l'information financière

Le chef de la direction et le chef de la direction financière de la Société sont responsables de l'établissement et du maintien des contrôles et procédures de communication de l'information de la Société, notamment le respect de la politique de communication de l'information adoptée par la Société. Selon la politique de communication de l'information, tout le personnel doit tenir les membres de la haute direction informés de l'ensemble des informations significatives ayant une incidence sur la Société, de manière à leur permettre d'évaluer et d'analyser ces informations et de déterminer s'il est pertinent de les communiquer au public et, le cas échéant, à quel moment. Le chef de la direction et le chef de la direction financière ont évalué l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information de la Société comme l'exige le Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs. Ils ont conclu que, en date du 31 janvier 2016, la conception et le fonctionnement des contrôles et procédures de communication de l'information de la Société fournissaient une assurance raisonnable que l'information significative concernant le présent rapport de gestion, les états financiers consolidés et les autres documents de divulgation leur a été communiquée en temps opportun.

La direction a élaboré un système de contrôle interne à l'égard de l'information financière visant à fournir une assurance raisonnable que l'information financière publiée est fiable et que les états financiers ont été préparés en conformité avec les PCGR. En outre, la conception du contrôle interne à l'égard de l'information financière fournit une assurance raisonnable que l'information financière de la Société est fiable et que ses états financiers ont été préparés, aux fins de la publication d'informations, en conformité avec les PCGR. Le chef de la direction et le chef de la direction financière sont responsables de l'élaboration du contrôle interne à l'égard de l'information financière ou de la supervision de son élaboration.

En date du 31 janvier 2016, le chef de la direction et le chef de la direction financière ont évalué l'efficacité de nos contrôles et procédures de communication de l'information et de notre contrôle interne à l'égard de l'information financière. En se fondant sur ces évaluations, le chef de la direction et le chef de la direction financière de la Société ont conclu que nos contrôles et procédures de communication de l'information et notre contrôle interne à l'égard de l'information financière étaient efficaces au 31 janvier 2016. Aux fins de l'évaluation de notre contrôle interne à l'égard de l'information financière, nous avons utilisé les critères établis dans la version de 2013 du document *Internal Control – Integrated Framework* du Committee of Sponsoring Organizations de la Treadway Commission (souvent désigné le « cadre conceptuel de 2013 »).

Aucune modification apportée au contrôle interne à l'égard de l'information financière au cours de la période comptable commençant le 2 février 2015 et se terminant le 31 janvier 2016 n'a eu, ou n'est raisonnablement susceptible d'avoir, une incidence significative sur notre contrôle interne à l'égard de l'information financière.

Dividende

Le 30 mars 2016, la Société a annoncé que son conseil d'administration avait approuvé une augmentation de 11,1 % du dividende en trésorerie trimestriel à l'intention des porteurs de ses actions ordinaires, le faisant passer de 0,09 \$ par action ordinaire à 0,10 \$ par action ordinaire. Ce dividende en trésorerie trimestriel de la Société sera versé le 4 mai 2016 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 22 avril 2016. Le dividende est désigné comme un « dividende déterminé » aux fins de l'impôt du Canada.

Le conseil d'administration est d'avis que ce nouveau dividende trimestriel est approprié compte tenu des flux de trésorerie actuels, du résultat et de la situation financière 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 en capital futurs de Dollarama ainsi que de sa performance financière, de sa situation de trésorerie, de ses perspectives et d'autres facteurs que le conseil d'administration juge pertinents.

Le versement de chaque dividende trimestriel demeure assujéti à la déclaration du dividende en question par le conseil d'administration. Le montant réel de chaque dividende trimestriel ainsi que les dates de déclaration, d'inscription et de versement demeurent à la discrétion du conseil d'administration.

Offre publique de rachat dans le cours normal des activités

Le 12 juin 2014, la Société a lancé une offre publique de rachat dans le cours normal des activités en vue du rachat aux fins d'annulation d'au plus 4 683 858 actions ordinaires (soit 3,5 % des actions ordinaires émises et en circulation à la clôture des marchés le 11 juin 2014), au cours de la période de 12 mois allant du 17 juin 2014 au 16 juin 2015 (l'« offre de rachat de 2014-2015 »).

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 à la clôture des marchés le 9 juin 2015) au cours de la période de 12 mois allant du 17 juin 2015 au 16 juin 2016 (l'« offre de rachat de 2015-2016 »). Le 9 décembre 2015, la Société a obtenu l'autorisation de la TSX de modifier l'offre de rachat de 2015-2016 afin de faire passer le nombre maximal d'actions ordinaires pouvant être rachetées dans le cadre de cette offre de 4 500 765 à 6 429 665 (soit 5,0 % des actions ordinaires émises et en circulation à la clôture des marchés le 9 juin 2015). Les autres modalités de l'offre de rachat de 2015-2016 n'ont pas changé.

Le nombre total d'actions ordinaires rachetées aux fins d'annulation aux termes de l'offre de rachat de 2014-2015 et de l'offre de rachat de 2015-2016 au cours de l'exercice clos le 31 janvier 2016 s'est élevé à 7 729 391 actions ordinaires, pour une contrepartie en trésorerie totalisant 625,4 M\$. Pour l'exercice clos le 31 janvier 2016, le capital-actions de la Société a été réduit de 27,5 M \$ et le reliquat de 597,9 M\$ a été porté en réduction des résultats non distribués.

Le 30 mars 2016, la Société a obtenu l'autorisation de la TSX de modifier pour une deuxième fois l'offre de rachat de 2015-2016 afin de faire passer le nombre maximal d'actions ordinaires pouvant être rachetées dans le cadre de cette offre de 6 429 665 à 11 797 176 (soit 10,0 % du flottant de la Société au 9 juin 2015). Les autres modalités de l'offre de rachat de 2015-2016 n'ont pas changé.

Un sommaire de tous les rachats d'actions effectués aux termes de l'offre de rachat de 2014-2015 et de l'offre de rachat de 2015-2016 jusqu'au 31 janvier 2016, dernier jour de l'exercice 2016, est présenté dans le tableau suivant :

Offre publique de rachat dans le cours normal des activités	Période couverte	Nombre d'actions rachetées aux fins d'annulation (en milliers)	Prix moyen pondéré par action \$	Valeur des actions rachetées aux fins d'annulation (en milliers) \$
Offre de rachat de 2014-2015	Du 17 juin 2014 au 16 juin 2015	1 300	68,60	89 171
Offre de rachat de 2015-2016	Du 17 juin 2015 au 31 janvier 2016	6 429	83,39	536 196
		7 729	80,91	625 367

Un sommaire de tous les rachats d'actions effectués au cours de l'exercice 2015 et de l'exercice 2016 est présenté dans le tableau suivant :

Période couverte	Nombre d'actions rachetées aux fins d'annulation (en milliers)	Prix moyen pondéré par action \$	Valeur des actions rachetées aux fins d'annulation (en milliers) \$
Exercice 2015	9 273	47,04	436 220
Exercice 2016	7 729	80,91	625 367
	17 002	62,44	1 061 587

Données sur les actions

Le capital-actions en circulation de la Société est constitué d'actions ordinaires. Un nombre illimité d'actions ordinaires est autorisé.

Au 29 mars 2016, 122 225 104 actions ordinaires étaient émises et en circulation. En outre, il y avait 2 478 200 options émises et en cours au 29 mars 2016, chacune pouvant être exercée pour acquérir une action ordinaire. En supposant l'exercice de toutes les options en cours, il y aurait eu 124 703 304 actions ordinaires émises et en circulation sur une base diluée au 29 mars 2016. Se reporter à la note 12 des états financiers consolidés audités annuels de la Société pour l'exercice 2016 pour plus d'information à ce sujet.

Autres informations

D'autres informations concernant la Société, dont sa plus récente notice annuelle, sont disponibles sur SEDAR, à l'adresse www.sedar.com. La Société est une société ouverte inscrite à la TSX sous le symbole « DOL ».