



NOTICE ANNUELLE

POUR L'EXERCICE CLOS LE 31 JANVIER 2016

Le 22 avril 2016



TABLE DES MATIÈRES

1	Notes explicatives.....	1
2	Structure de l'entreprise	3
3	Développement général de l'entreprise.....	4
4	Activités de la Société.....	8
5	Facteurs de risque	20
6	Structure du capital	33
7	Dividendes.....	34
8	Description des dettes importantes.....	35
9	Notations	38
10	Marché pour la négociation des titres	39
11	Administrateurs et dirigeants.....	39
12	Renseignements sur le comité d'audit.....	45
13	Poursuites et application de la loi.....	46
14	Membres de la direction et autres personnes intéressés dans des opérations importantes	47
15	Agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres.....	47
16	Contrats importants.....	47
17	Intérêts des experts	48
18	Renseignements complémentaires	48
	ANNEXE A – Règles du comité d'audit	A-1

1 NOTES EXPLICATIVES

Sauf indication contraire, les renseignements qui figurent dans la présente notice annuelle (la « notice annuelle ») sont arrêtés au 31 janvier 2016, dernier jour du plus récent exercice clos de la Société, et toutes les sommes d'argent sont exprimées en dollars canadiens.

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

L'information sur les nombres d'actions ordinaires ainsi que sur les montants par action présentée dans la présente notice annuelle a été retraitée rétrospectivement pour tenir compte du fractionnement des actions (défini ci-après).

1.1 Énoncés prospectifs

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

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

ces énoncés prospectifs à la lumière de nouveaux éléments d'information ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif, sauf si elle y est tenue en vertu de la loi. Les énoncés prospectifs contenus dans la présente notice annuelle doivent être lus à la lumière de la présente mise en garde.

1.2 Mesures conformes aux PCGR et mesures hors PCGR

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

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

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

1.3 Données sur le marché et l'industrie

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

2 STRUCTURE DE L'ENTREPRISE

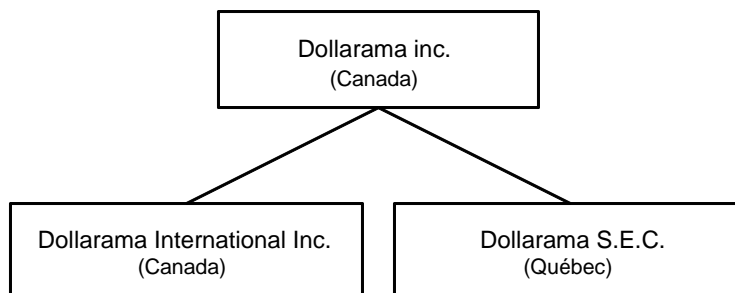
2.1 Dénomination, adresse et constitution

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

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

2.2 Liens intersociétés

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



Au 31 janvier 2016, la Société était propriétaire de tous les capitaux propres de Dollarama S.E.C., société en commandite formée sous le régime des lois du Québec qui exploite l'entreprise de Dollarama.

À la même date, la Société était également propriétaire de tous les capitaux propres de Dollarama International Inc., société constituée en vertu de la LCSA qui exporte des produits qu'elle vend à Dollar City, chaîne de magasins à un dollar d'Amérique centrale, aux termes d'une convention commerciale conclue par les parties en février 2013. Voir « Activités de la Société – Aperçu de l'entreprise – Approvisionnement direct pour le marché canadien et les marchés étrangers ».

À l'exception de Dollarama S.E.C., l'actif total ou les produits des activités ordinaires de chaque filiale de la Société (mentionnée ou non aux présentes) ne représentent pas plus de 10 %, individuellement, de l'actif ou des produits des activités ordinaires consolidés de la Société au 31 janvier 2016, ni plus de 20 %, dans l'ensemble, du total de l'actif ou des produits des activités ordinaires consolidés de la Société au 31 janvier 2016.

3 DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ENTREPRISE

Au 31 janvier 2016, Dollarama était propriétaire exploitant de 1 030 magasins dans l'ensemble du Canada et avait généré des ventes de 2,65 milliards de dollars et un BAIIA de 597,5 millions de dollars pour l'exercice clos le 31 janvier 2016.

Les principaux faits nouveaux relatifs aux activités de Dollarama au cours des trois derniers exercices clos et depuis le début de l'exercice en cours sont décrits ci-après. Les termes « exercice 2017 » désignent l'exercice de la Société qui sera clos le 29 janvier 2017, les termes « exercice 2016 », l'exercice clos le 31 janvier 2016, les termes « exercice 2015 », l'exercice clos le 1^{er} février 2015 et les termes « exercice 2014 », l'exercice clos le 2 février 2014. L'exercice de la Société se termine le dimanche dont la date est la plus proche du 31 janvier.

3.1 Faits nouveaux de l'exercice 2017

Nomination du nouveau président et chef de la direction

Le 30 mars 2016, la Société a annoncé que son conseil d'administration (le « conseil d'administration ») avait nommé Neil Rossy au poste de président et chef de la direction de Dollarama, avec prise d'effet le 1^{er} mai 2016. Neil Rossy est présentement chef de la mise en marché de la Société et est membre du conseil d'administration. Actif au sein de Dollarama depuis les débuts de celle-ci en 1992, Neil Rossy a participé à toutes les sphères d'activités de l'entreprise. Au cours des deux dernières décennies, il a joué un rôle de plus en plus important dans la prise de décisions stratégiques concernant l'entreposage et la distribution, l'approvisionnement direct, l'identité de la marque, le développement des produits et les innovations en matière de mise en marché, des décisions qui aujourd'hui 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 certaines fonctions clés de l'entreprise comme l'immobilier et les achats.

Augmentation du dividende

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

Augmentation de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités de 2015-2016

Le 30 mars 2016, la Société a reçu l'autorisation de la Bourse de Toronto (la « TSX ») de modifier une seconde fois l'offre de rachat 2015-2016 (définie ci-après) afin d'augmenter le nombre maximal d'actions ordinaires pouvant être rachetées pendant la période de 12 mois comprise entre le 17 juin 2015 et le 16 juin 2016 pour le faire passer de 6 429 665 actions ordinaires (soit 5,0 % des actions émises et en circulation au 9 juin 2015) à 11 797 176 actions ordinaires (soit 10,0 % du flottant (au sens des règles de la TSX) au 9 juin 2015).

Modification de la convention 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 plus de temps aux parties pour tester le concept des magasins à un dollar dans un plus grand marché à l'intérieur du territoire établi. Les autres modifications concernent les relations commerciales actuelles entre les parties et ne sont pas significatives ni pertinentes avant qu'une décision soit prise à propos de l'option d'achat.

Investissement dans un nouvel entrepôt

Le 2 février 2016, la Société a annoncé que le conseil d'administration avait approuvé un investissement d'environ 60,0 millions de dollars en vue de la construction d'un nouvel entrepôt de 500 000 pieds carrés à Montréal (Québec), augmentant ainsi d'environ 40 % la capacité d'entreposage totale en pieds carrés et répondant aux besoins de capacité de la Société, alors qu'elle continue d'étendre son réseau de magasins. La construction a commencé en mars 2016 et devrait être achevée vers la fin de 2016.

3.2 Faits nouveaux de l'exercice 2016

Modification de la convention de crédit

La deuxième convention de crédit modifiée (définie ci-après) a été modifiée deux fois au cours de l'exercice 2016.

Premièrement, le 30 octobre 2015, la Société et les prêteurs ont conclu une convention de modification aux termes de laquelle : (i) la durée de la deuxième convention de crédit modifiée a été prolongée d'un an, soit du 13 décembre 2019 au 14 décembre 2020; (ii) la Société a obtenu de la part des prêteurs des engagements supplémentaires totalisant 125,0 millions de dollars pour une période se terminant au plus tard le 15 juin 2017 aux termes de la clause accordéon de la deuxième convention de crédit modifiée.

Deuxièmement, le 29 janvier 2016, la Société et les prêteurs ont conclu une nouvelle convention de modification aux termes de laquelle, entre autres, la Société a obtenu de la part des prêteurs de nouveaux engagements supplémentaires totalisant 250,0 millions de dollars pour une période se terminant au plus tard le 29 janvier 2018.

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 publique de rachat dans le cours normal des activités, ainsi qu'aux fins générales de l'entreprise. Voir « Description des dettes importantes - Facilité de crédit ».

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

Le 10 juin 2015, la Société a renouvelé son offre publique de rachat dans le cours normal des activités en vue du rachat aux fins d'annulation d'au plus 4 500 765 actions ordinaires (soit 3,5 % des actions ordinaires émises et en circulation au 9 juin 2015) au cours de la période de 12 mois allant du 17 juin 2015 au 16 juin 2016 (l'« offre de rachat 2015-2016 »).

Le 9 décembre 2015, la Société a reçu l'autorisation de la TSX de modifier l'offre de rachat 2015-2016 afin d'augmenter le nombre maximal d'actions ordinaires pouvant être rachetées aux termes de celle-ci pour le faire passer à 6 429 665 (soit 5,0 % des actions ordinaires émises et en circulation au 9 juin 2015). Toutes les autres modalités de l'offre de rachat 2015-2016 sont demeurées inchangées.

Au 31 janvier 2016, la Société avait racheté aux fins d'annulation le nombre maximal d'actions alors autorisé aux termes de l'offre de rachat 2015-2016, dans sa version modifiée, au cours moyen pondéré de 83,39 \$ l'action ordinaire, pour une contrepartie totale en espèces de 536,2 millions de dollars.

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

Le 8 avril 2015, la Société a émis des billets non garantis de premier rang à taux variable supplémentaires échéant le 16 mai 2017 (les « billets à taux variable supplémentaires »), dans le cadre d'un placement privé réalisé en vertu d'une dispense de prospectus prévue par la législation en valeurs mobilières applicable (le « placement de 2015 »). Les billets à taux variable supplémentaires ont été émis à leur valeur nominale réduite d'un escompte de 0,336 % sur leur capital, pour un produit brut total de 124,58 millions de dollars. Les billets à taux variable supplémentaires s'ajoutent aux billets à taux variable d'origine (définis ci-après) d'un capital total de 150,0 millions de dollars échéant le 16 mai 2017 émis par la Société le 16 mai 2014 et portent intérêt au même taux que les billets à taux variable d'origine. La Société a affecté le produit net du

placement de 2015 au remboursement d'encours de sa facilité de crédit renouvelable non garantie (la « facilité de crédit ») ainsi qu'aux fins générales de l'entreprise. Voir « Description des dettes importantes – Billets non garantis de premier rang ».

Augmentation du dividende

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

Nomination au conseil d'administration

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

3.3 Faits nouveaux de l'exercice 2015

Fractionnement des actions à raison de deux pour une au moyen du versement d'un dividende en actions

Le 17 novembre 2014, la Société a versé aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 10 novembre 2014 un dividende en actions correspondant à une action ordinaire par action ordinaire émise et en circulation, ce qui a eu le même effet qu'un fractionnement d'actions à raison de deux pour une (le « fractionnement d'actions »). Voir « Structure du capital – Fractionnement des actions à raison de deux pour une au moyen du versement d'un dividende en actions ».

Offre publique de rachat dans le cours normal des activités 2014-2015

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

À l'expiration de l'offre de rachat 2014-2015, la Société avait racheté le nombre maximal d'actions autorisé, au cours moyen pondéré de 56,73 \$ l'action ordinaire, pour une contrepartie totale en espèces de 265,7 millions de dollars.

Placement privé de 150 millions de dollars de billets non garantis de premier rang

Le 16 mai 2014, la Société a émis des billets non garantis de premier rang à taux variable échéant le 16 mai 2017 (les « billets à taux variable d'origine ») dans le cadre d'un placement privé réalisé en vertu d'une dispense de prospectus prévue par la législation en valeurs mobilières applicable (le « placement de 2014 »). Les billets à taux variable d'origine ont été émis à leur valeur nominale pour un produit brut total de 150,0 millions de dollars et portent intérêt à un taux équivalant au taux des acceptations bancaires de 3 mois (CDOR) majoré de 54 points de base (ou 0,54 %). La Société a affecté le produit net du placement de 2014 au remboursement d'encours de sa facilité de crédit et aux fins générales de l'entreprise. DBRS a attribué la notation BBB, tendance stable, aux billets à taux variable d'origine. Voir « Description des dettes importantes – Billets non garantis de premier rang ».

Diminution de la facilité de crédit

Avec prise d'effet le 16 mai 2014, concomitamment au placement de 2014, la Société a annulé une tranche de 100,0 millions de dollars qu'elle n'avait pas prélevée à cette date sur le montant global de 350,0 millions de dollars alors disponible aux termes de sa facilité de crédit, afin de réduire la commission d'attente payable sur la tranche inutilisée.

Nomination d'un haut dirigeant

Le 14 avril 2014, la Société a annoncé la nomination de Johanne Choinière au poste de chef de l'exploitation, nomination qui a pris effet le 12 mai 2014. Voir « Administrateurs et dirigeants ».

Augmentation du dividende

Le 9 avril 2014, la Société a annoncé que le conseil d'administration avait approuvé une augmentation de 14 % du dividende trimestriel pour les porteurs de ses actions ordinaires, dividende qui est passé de 0,07 \$ à 0,08 \$ l'action ordinaire.

3.4 Faits nouveaux de l'exercice 2014

Offre publique de rachat dans le cours normal des activités 2013-2014

Le 12 juin 2014, la Société a renouvelé son offre publique de rachat dans le cours normal des activités en vue de racheter aux fins d'annulation au plus 6 729 046 actions ordinaires (soit 5 % du flottant au 31 mai 2013) pendant la période de 12 mois allant du 17 juin 2013 au 16 juin 2014 (l'« offre de rachat 2013-2014 »).

Le 22 janvier 2014, la Société a reçu l'autorisation de la TSX de modifier l'offre de rachat 2013-2014 afin d'augmenter le nombre maximal d'actions ordinaires pouvant être rachetées aux termes de celle-ci pour le faire passer à 13 458 092 (soit 10 % du flottant au 31 mai 2013). Toutes les autres modalités de l'offre de rachat 2013-2014 sont demeurées inchangées.

À l'expiration de l'offre de rachat 2013-2014, la Société avait racheté aux fins d'annulation un total de 13 329 376 actions ordinaires, au cours moyen pondéré de 41,48 \$ l'action ordinaire, pour une contrepartie totale en espèces de 552,8 millions de dollars.

Placement privé de 400 millions de dollars de billets non garantis de premier rang

Le 5 novembre 2013, la Société a émis un total de 400,0 millions de dollars de capital de billets non garantis de premier rang à 3,095 % échéant le 5 novembre 2018 (les « billets à taux fixe ») dans le cadre d'un placement privé réalisé en vertu d'une dispense de prospectus prévue par la législation en valeurs mobilières applicable (le « placement de 2013 »). La Société a affecté le produit net du placement de 2013 au remboursement d'encours de sa facilité de crédit et d'autres dettes bancaires impayées à ce moment-là et aux fins générales de l'entreprise. DBRS a attribué la notation BBB, tendance stable, aux billets à taux fixe. Voir « Description des dettes importantes – Billets non garantis de premier rang ».

Convention de crédit modifiée et mise à jour

Le 25 octobre 2013, la Société a conclu une deuxième convention de crédit modifiée et mise à jour (la « deuxième convention de crédit modifiée ») relativement à sa facilité de crédit afin, notamment, d'obtenir la mainlevée de toutes les sûretés garantissant la facilité de crédit, de stipuler une option autorisant les demandes de report annuel de l'échéance et de reporter la date d'échéance de la facilité de crédit d'une année de plus. Voir « Description des dettes importantes – Facilité de crédit ».

Départ d'un haut dirigeant

Le 12 août 2013, la Société a annoncé le départ de Stéphane Gonthier, qui était chef de l'exploitation depuis septembre 2007.

Facilité liée à l'offre de rachat

Le 12 juillet 2013, la Société a conclu une convention aux termes de laquelle lui a été attribuée une facilité de crédit renouvelable engagée non garantie de 100,0 millions de dollars venant à échéance le 10 janvier 2014 (la « facilité liée à l'offre de rachat »), qui a été portée à 170,0 millions de dollars

le 25 septembre 2013. L'objet de la facilité liée à l'offre de rachat était de fournir du financement à court terme en vue du rachat d'actions dans le cadre de l'offre de rachat 2013-2014. La facilité liée à l'offre de rachat a été résiliée le 26 novembre 2013, lorsque la Société a remboursé sa dette intégralement au moyen du produit du placement de 2013.

Augmentation du dividende

Le 12 avril 2013, la Société a annoncé que le conseil d'administration avait approuvé une augmentation de 27 % du dividende trimestriel pour les porteurs d'actions ordinaires, dividende qui est passé de 0,055 \$ à 0,07 \$ l'action ordinaire.

Opération commerciale en Amérique centrale

Le 5 février 2013, la Société a annoncé avoir conclu, par l'entremise de Dollarama International Inc., des conventions (collectivement, la « convention avec Dollar City ») visant à partager son savoir-faire commercial et à fournir des services d'approvisionnement à Dollar City, chaîne de magasins à un dollar domiciliée au Salvador et qui souhaite étendre ses activités dans d'autres pays d'Amérique centrale, en Colombie, au Pérou et en Équateur. La convention avec Dollar City contient des indicateurs clés du rendement financier à des étapes précises tout au long de sa durée et prévoit également la possibilité d'acquérir une participation majoritaire dans Dollar City.

4 ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ

4.1 Aperçu de l'industrie

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

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

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

Les exploitants de magasins à un dollar canadiens varient en fonction des fourchettes de prix, des emplacements, des produits offerts, de l'homogénéité de la sélection de produits et de la présentation des magasins. Plusieurs magasins à un dollar canadiens ont un positionnement sur le marché semblable aux détaillants liquidateurs, offrant une expérience de magasinage du type chasse au trésor. La sélection et la disponibilité des produits chez ces détaillants changent fréquemment et sont souvent irrégulières, principalement en raison d'une stratégie d'approvisionnement axée sur les importateurs et les liquidateurs.

Certains magasins à un dollar, y compris Dollarama, se sont distingués en offrant une sélection de produits plus régulière qui comprend des articles de consommation courante et une sélection de produits de marques nationales et de marques maison, ainsi qu'une gamme d'articles uniques et saisonniers. Cette stratégie a pour but de fidéliser la clientèle et de générer des visites supplémentaires aux magasins.

L'industrie du magasin à un dollar du Canada demeure sous-pénétrée par rapport à celle des États-Unis. Les cinq principales chaînes de magasins à un dollar des États-Unis, en fonction du nombre d'habitants par magasin, comptaient environ un magasin à un dollar pour 12 000 personnes au 31 janvier 2016, alors que, selon la direction, les cinq principales chaînes de magasins à un dollar du Canada, en fonction du nombre d'habitants par magasin, comptaient environ un magasin à un dollar pour 24 000 personnes au 31 janvier 2016. Compte tenu de cette comparaison et malgré de grandes différences entre le modèle d'affaires des magasins à un dollar américains et celui des magasins à un dollar canadiens, le modèle américain dépendant beaucoup plus de la vente de biens non durables que le modèle canadien, la direction croit que le marché canadien du magasin à un dollar continue de présenter des perspectives de croissance.

Au cours de l'exercice clos le 1^{er} février 2015, une enquête sur les occasions d'ouvrir de nouveaux magasins au Canada a été menée et les résultats renforcent la confiance de la direction en la capacité de la Société à continuer d'étendre le réseau de magasins de Dollarama au-delà du seuil préalablement communiqué de 1 200 magasins, soit jusqu'à environ 1 400 magasins au cours des six prochaines années. Cette estimation, qui constitue un énoncé prospectif, est fondée sur une mise à jour de l'analyse de marché qui tient compte de la concurrence dans le commerce de détail, des taux de pénétration des magasins par habitant et du rendement des magasins comparables et des nouveaux magasins et présume que le format des magasins demeurera le même et que les immeubles qui les abritent seront de même qualité et aussi bien situés. Au 31 janvier 2016, la direction réaffirmait la marque de 1 400 magasins et les hypothèses sous-jacentes. À mesure que la Société se rapproche des 1 400 magasins, la cannibalisation devrait augmenter, ce qui aura vraisemblablement des répercussions sur les périodes de remboursement du capital investi pour les nouveaux magasins. La période moyenne de remboursement du capital investi, qui est actuellement d'environ deux ans, pourrait éventuellement s'échelonner entre deux et trois ans.

4.2 Aperçu de l'entreprise

L'entreprise de Dollarama a été fondée en 1992 par Larry Rossy, membre de la troisième génération d'une famille de marchands. M. Rossy a pris les commandes de l'entreprise familiale de commerce de détail en 1973, et il l'a fait passer d'un détaillant d'articles généraux à une chaîne de magasins à un dollar à prix unique. M. Rossy a convaincu l'équipe de direction de lancer plusieurs initiatives qui ont défini le modèle d'entreprise de Dollarama. Ces initiatives comprennent : (i) l'adoption du concept du magasin à un dollar à prix fixes; (ii) la poursuite de la stratégie d'expansion du réseau de magasins partout au Canada pour faire croître la reconnaissance de la marque et augmenter les ventes; (iii) la mise en œuvre d'un programme visant l'approvisionnement direct auprès de fournisseurs étrangers, ce qui permet de réduire le coût des marchandises et de diversifier et d'améliorer la gamme de produits.

Exploitation de magasins à un dollar au Canada

La Société exploitait 1 030 magasins au Canada au 31 janvier 2016, incluant un nombre net de 75 nouveaux magasins ouverts au cours du dernier exercice complété, et elle continue d'étendre son réseau partout au pays.

Les magasins ont une superficie moyenne de 9 942 pieds carrés et proposent un vaste éventail de produits de consommation courante, de marchandises générales et d'articles saisonniers, notamment des produits de marques maison et des produits de marques nationales, à des prix intéressants. La marchandise est vendue individuellement ou en lots à sept prix fixes compris entre 0,77 \$ et 3,00 \$. S'inscrivant dans l'évolution naturelle de la stratégie de croissance de Dollarama, de nouveaux prix fixes de 3,50 \$ et de 4,00 \$ seront graduellement mis en place au cours du deuxième semestre de 2016 dans les catégories de produits clés qui ont fait de Dollarama une destination de valeur unique, soit les articles saisonniers et les marchandises générales.

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

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

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

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

Approvisionnement direct pour le marché canadien et les marchés étrangers

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

Aux termes de la convention avec Dollar City conclue le 5 février 2013, Dollarama est le principal fournisseur de produits de Dollar City et tire parti de sa plateforme d'importation et d'approvisionnement direct afin de procurer au réseau en croissance de magasins de Dollar City une offre irrésistible de produits choisis parmi un sous-ensemble de produits annuels et saisonniers offerts par Dollarama au Canada. Les produits sont vendus à Dollar City au prix coûtant, exception faite des frais de manutention minimales chargés sur les envois transitant par les installations de Dollarama.

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

Pour l'instant, la Société ne détient pas de participation dans Dollar City et par conséquent, n'exploite pas de magasins en Amérique latine, mais fournit plutôt des produits et services à Dollar City et partage avec elle son expertise en commerce de détail. Ce n'est qu'à compter du 4 février 2020 que la Société pourra se prévaloir de son option d'acquiescer une participation majoritaire dans Dollar City. Si, pour un quelconque motif, la Société choisit de ne pas se prévaloir de cette option, elle pourra, à compter du 4 février 2019, résilier l'actuelle convention de licence et de services avant qu'elle ne vienne à échéance en février 2022, en concluant avec Dollar City une nouvelle convention d'approvisionnement, dont les conditions seront essentiellement convenues par les parties, transformant ainsi la relation contractuelle en une relation qui s'apparente davantage à un modèle de vente en gros et qui, par conséquent, permettra à la Société de continuer à miser sur la plateforme d'exportation qu'elle développe depuis 2013.

4.3 Magasins

Emplacements des magasins et choix des sites

Au 31 janvier 2016, la Société exploitait 1 030 magasins dans toutes les provinces du Canada, répartis comme suit :

Alberta.....	87	Nouvelle-Écosse.....	33
Colombie-Britannique.....	86	Ontario.....	429
Manitoba.....	32	Île-du-Prince-Édouard.....	3
Nouveau-Brunswick.....	33	Québec.....	289
Terre-Neuve-et-Labrador.....	13	Saskatchewan.....	25

La Société gère son portefeuille immobilier avec précaution afin de maximiser la rentabilité des magasins à l'échelle du réseau et de maintenir une approche disciplinée sensible à l'évolution des coûts à l'égard de la sélection du site des magasins.

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

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

À l'exception de 20 magasins qui sont loués, aux taux du marché, 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 (voir « Membres de la direction et autres personnes intéressés dans des opérations importantes »), tous les magasins sont loués auprès de tiers. La direction s'attend à continuer de louer des emplacements à mesure que le réseau de magasins croît.

La Société conclut généralement des baux d'une durée de dix ans comportant une ou plusieurs options de renouvellement de cinq ans chacune. La durée moyenne des baux jusqu'à leur échéance est d'environ quatre ans. À mesure que les baux actuels viennent à échéance, la direction croit qu'elle sera en mesure de les renouveler comme elle le souhaite ou d'obtenir de nouveaux baux à des emplacements équivalents ou meilleurs dans le même secteur. À ce jour, la Société n'a eu aucune difficulté à renouveler les baux des emplacements actuels ou à louer des emplacements adéquats pour de nouveaux magasins. La direction

croit que cette stratégie de location offre une plus grande marge de manœuvre pour donner suite à diverses occasions d'expansion et de relocalisation découlant des variations de la conjoncture du marché.

Taille et état des magasins

Dollarama offre un aménagement de magasin bien conçu, pratique et homogène, qui constitue une solution de rechange intéressante aux grands magasins de vente au rabais ou à d'autres magasins à grande surface. La taille moyenne des magasins a augmenté au fil des ans pour passer de 5 272 pieds carrés en 1998 à 9 942 pieds carrés au 31 janvier 2016 (dont 80 % à 85 % sont disponibles à la vente), et les nouveaux magasins ouverts au cours de l'exercice clos le 31 janvier 2016 avaient une superficie moyenne de 10 301 pieds carrés. Les magasins sont propres et bien approvisionnés au moyen d'une vaste gamme de produits de consommation courante, de marchandises générales et d'articles saisonniers.

En moyenne, la somme d'environ 5,5 millions de dollars a été dépensée annuellement en agrandissement, rénovation ou déménagement de magasins au cours des cinq derniers exercices. La direction croit que le réseau actuel de magasins est en bon état et ne nécessite aucune dépense en immobilisations importante pour son entretien.

Remboursement du capital investi pour les nouveaux magasins

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

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

Modes de paiement pour les clients

À l'heure actuelle, tous les magasins Dollarama acceptent l'argent comptant et les cartes de débit à numéro d'identification personnel. Le taux de pénétration des cartes de débit a augmenté continuellement depuis la mise en œuvre de ce mode de paiement, les opérations par carte de débit atteignant environ 47,0 % des ventes de l'exercice clos le 31 janvier 2016. La valeur moyenne des ventes par carte de débit est environ deux fois plus importante que celle des ventes au comptant.

Depuis janvier 2016, la Société accepte les cartes de crédit à titre d'essai dans tous les magasins situés en Colombie-Britannique. Étant donné que les consommateurs canadiens, surtout les plus jeunes, utilisent de plus en plus les modes de paiement électronique, la direction a décidé de réaliser un projet pilote sur les cartes de crédit auprès d'un échantillon significatif de magasins qui sont représentatifs de la chaîne en terme de taille moyenne du panier et de la variété des modes de paiement utilisés, afin d'évaluer si les consommateurs sont ouverts à ce mode de paiement et s'il y a une augmentation significative des ventes. La durée de ce projet pilote n'a pas été décidée à l'avance.

4.4 Produits

Gamme de produits

Dollarama offre un mélange ciblé bien équilibré de produits à des prix attrayants, notamment des produits de marques maison et de marques nationales. Pour l'exercice clos le 31 janvier 2016, la gamme de produits comprenait :

- les marchandises générales, qui représentaient environ 47 % des produits offerts (en fonction de la valeur au détail), notamment les articles de fête, les fournitures de bureau, les fournitures artistiques et artisanales, les cartes de souhaits et les articles de papeterie, les articles-cadeaux, les articles ménagers, les articles de cuisine, les articles de verre, la quincaillerie et l'électronique, les jouets, les vêtements et d'autres articles, par rapport à 48 % pour l'exercice précédent;
- les produits non durables, qui représentaient environ 38 % des produits offerts (en fonction de la valeur au détail), notamment les biens ménagers non durables, comme le papier, les plastiques, le papier d'aluminium et les produits de nettoyage, les produits de soins de santé et de beauté de base, la nourriture pour animaux, les friandises, les boissons, les collations et d'autres produits alimentaires, soit le même pourcentage que pour l'exercice précédent;
- les produits saisonniers, qui représentaient environ 15 % des produits offerts (en fonction de la valeur au détail), notamment les produits de la Saint-Valentin, de la Saint-Patrick, de Pâques, d'Halloween et de la période des fêtes, ainsi que les produits saisonniers estivaux et hivernaux, par rapport à 14 % pour l'exercice précédent.

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

Approvisionnement

La stratégie de la Société consiste à s'approvisionner en produits importés directement d'outremer, principalement de Chine, mais de plus de 30 pays, et en produits achetés auprès de fournisseurs nord-américains, en proportion de 56 % et 44 %, respectivement, du volume total (en fonction de la valeur au détail) pour l'exercice clos le 31 janvier 2016.

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

Les fournisseurs de la Société sont diversifiés, le plus important d'entre eux représentant seulement environ 3 % des achats totaux au cours de l'exercice clos le 31 janvier 2016. Au cours de la même période, les dix principaux fournisseurs représentaient environ 23 % des achats totaux, et les 25 principaux fournisseurs, environ 39 %. La Société achète généralement des produits à la commande et ne conclut pas de contrats d'achat ou d'arrangements à long terme. La Société tire parti des liens solides et durables avec les fournisseurs qui, combinés aux quantités de marchandises achetées et aux capacités d'approvisionnement direct, contribuent à sa position concurrentielle en matière de coûts et à sa capacité d'offrir une grande sélection de produits à de bas prix fixes et intéressants. Voir « Facteurs de risque - Risques liés aux activités d'exploitation - Importations et chaîne d'approvisionnement ».

Au fil des ans, Dollarama s'est bâti un réseau de fournisseurs privilégiés et dignes de confiance qui se conforment à des normes de haute qualité. Lorsque la Société engage une relation commerciale avec un nouveau fournisseur, elle prend différentes mesures pour évaluer la réputation et la fiabilité de ce dernier. Entre autres, les fournisseurs sont tenus d'adhérer au Code de conduite des fournisseurs de Dollarama

adopté par le conseil d'administration pour officialiser les attentes de Dollarama à l'égard des normes commerciales. Les fournisseurs existants ont reçu le Code de conduite des fournisseurs après son adoption et il leur a été demandé de confirmer leur adhésion en retournant un formulaire d'engagement signé à Dollarama alors que les nouveaux fournisseurs reçoivent le Code de conduite des fournisseurs dans le cadre du processus d'inscription. Aucun bon de commande ne peut être placé tant que Dollarama n'a pas reçu un formulaire d'engagement signé. Les fournisseurs sont tenus de fournir une attestation de conformité au Code de conduite des fournisseurs tous les deux ans.

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

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

4.5 Clientèle

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

4.6 Marketing

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

La publicité est utilisée presque exclusivement pour annoncer l'ouverture de nouveaux magasins et est diffusée dans certains médias, notamment la radio, les journaux locaux et les circulaires. Plus récemment, le projet pilote sur les cartes de crédit mis en place en Colombie-Britannique a également fait l'objet de publicité, diffusée principalement à la radio.

4.7 Entreposage et distribution

Au 31 janvier 2016, les installations d'entreposage et de distribution se composaient de cinq entrepôts et d'un centre de distribution, appartenant tous à des entités contrôlées par Larry Rossy, président du conseil d'administration et chef de la direction de la Société, et faisant l'objet de baux à long terme. Voir « Membres de la direction et autres personnes intéressés dans des opérations importantes ».

Le tableau suivant décrit les installations d'entreposage et de distribution au 31 janvier 2016.

<u>Emplacement</u>	<u>Type</u>	<u>Superficie</u>	<u>Échéance des baux</u>
Dorval (Québec)	Entrepôt	269 950 pieds carrés	30 novembre 2024
Lachine (Québec)	Entrepôt	356 675 pieds carrés	30 novembre 2024
Mont-Royal (Québec)	Entrepôt	128 838 pieds carrés	30 novembre 2024
Mont-Royal (Québec)	Entrepôt	325 000 pieds carrés	30 novembre 2024
Mont-Royal (Québec)	Entrepôt	88 059 pieds carrés	30 novembre 2024
Mont-Royal (Québec)	Centre de distribution	320 819 pieds carrés	30 novembre 2024

Le 2 février 2016, la Société a annoncé un investissement d'environ 60,0 millions de dollars pour la construction d'un nouvel entrepôt à Montréal (Québec). Les coûts estimatifs comprennent les coûts liés à l'achat du terrain et à la construction du bâtiment ainsi que les honoraires professionnels. Le nouvel entrepôt d'une superficie de 500 000 pieds carrés sera situé dans l'arrondissement de Lachine, près de l'intersection des autoroutes 13 et 520, à proximité des installations existantes de Dollarama où sont centralisées ses activités d'entreposage et de distribution. La nouvelle installation augmentera la capacité d'entreposage totale en pieds carrés de Dollarama d'environ 40 %, et répondra aux besoins de capacité de la Société alors qu'elle continue d'étendre son réseau de magasins.

Contrairement aux installations existantes qui sont toutes louées auprès de parties liées aux termes de baux à long terme conclus avant le premier appel public à l'épargne, la Société a choisi d'être propriétaire de la nouvelle installation d'entreposage. Le terrain, composé de deux lots contigus, a été acquis auprès d'une partie liée à Dollarama, au prix payé par cette partie liée dans le cadre d'une opération sans lien de dépendance. La construction a commencé en mars 2016 et devrait être achevée vers la fin de l'année 2016.

La Société utilise principalement ses entrepôts pour entreposer les biens importés directement de l'étranger. La plupart des biens locaux provenant de fournisseurs nord-américains sont livrés directement au centre de distribution ou, dans certains, directement aux magasins. La Société entrepose environ 62 % de ses produits et environ 91 % de ses produits transitent par le centre de distribution. Les 9 % restants de ses produits, notamment les cartes de souhaits, les croustilles et les boissons gazeuses, sont livrés par les fournisseurs directement aux magasins. Dans ce cas, les fournisseurs travaillent avec les gérants de magasin à la gestion du stock.

Compte tenu des projets entrepris au cours des derniers exercices en vue d'optimiser la capacité d'entreposage et l'efficacité logistique (décrits ci-après) ainsi que de la construction en cours du nouvel entrepôt de 500 000 pieds carrés, la direction croit que ce réseau élargi d'entreposage et de distribution pourra desservir rentablement un réseau de 1 400 magasins.

4.8 Réapprovisionnement

Le réapprovisionnement et les stocks des magasins sont gérés en utilisant des systèmes, processus et méthodes de planification sur mesure, et les besoins sont établis en fonction des ventes réelles. La Société tente continuellement d'améliorer les prévisions, la planification des stocks ainsi que les processus et les outils de gestion des stocks de sécurité et des délais d'approvisionnement.

Au cours de l'exercice clos le 2 février 2014, la Société a agrandi la superficie de son centre de distribution d'environ 10 %. Les locaux agrandis sont dotés d'une plus grande capacité d'expédition, grâce notamment à de nouveaux quais de chargement, pour desservir un nombre croissant de magasins. La reconfiguration des voies de circulation des camions a contribué à diminuer la congestion autour des installations.

Au cours de l'exercice clos le 1^{er} février 2015, la Société a amélioré la visibilité et le contrôle sur les stocks de marchandises saisonnières envoyés aux entrepôts de tiers dans les marchés locaux à la fin de chaque saison, ce qui permet d'améliorer la précision et le débit des livraisons aux magasins au cours de l'année suivante.

Au cours de l'exercice clos le 31 janvier 2016, la Société a mené à bien l'implantation d'une nouvelle technologie de scannage mobile dans les magasins. Par exemple, des dispositifs de scannage portatifs ont été utilisés dans certains magasins pour réaliser la prise d'inventaire qui, en temps normal, aurait été faite manuellement. Cette nouvelle technologie devrait être déployée dans tous les magasins d'ici la fin de l'exercice en cours et, sur le plan du réapprovisionnement, devrait permettre de mieux gérer les stocks et d'augmenter l'exactitude de ceux-ci. L'utilisation de ces nouveaux outils devrait également augmenter la productivité dans les magasins.

4.9 Transport

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

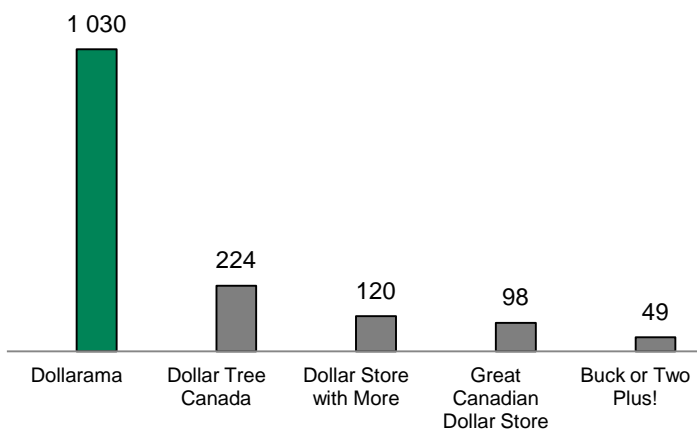
La Société n'a pas de parc de camions. Elle collabore avec des entrepreneurs indépendants pour que la marchandise soit transportée le plus efficacement possible, en regroupant davantage la marchandise, en adoptant des trajets qui optimisent la consommation de carburant et en faisant transporter le plus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

Les frais de transport fluctuent en fonction des augmentations et des surcharges de carburant. Voir « Facteurs de risque - Risques liés aux activités d'exploitation - Réseau de distribution et d'entreposage ».

4.10 Concurrence

L'industrie canadienne du magasin à un dollar est fortement fragmentée, comptant plusieurs chaînes de magasins à un dollar à plusieurs succursales privées ainsi que des magasins à un dollar exploités indépendamment. En plus de Dollarama, les plus importantes chaînes de magasins à un dollar à succursales multiples comprennent Dollar Tree Canada, Dollar Store With More, Great Canadian Dollar Store et Buck or Two Plus! Ce groupe, Dollarama y compris, exploite plus de 1 500 magasins au Canada dans l'ensemble. À l'exception de Dollar Tree Canada, la plupart des concurrents à succursales multiples sont des chaînes de franchise.

Le graphique suivant présente le nombre de magasins Dollarama par rapport au nombre de magasins à un dollar des principaux concurrents au Canada au 31 janvier 2016.



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

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

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

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

4.11 Main-d'œuvre

En date du 31 janvier 2016, la Société comptait plus de 19 500 employés dans ses magasins, dont environ 38 % travaillaient à plein temps et 62 % à temps partiel ou de manière occasionnelle. Dollarama emploie également plus de 400 gestionnaires de terrain et employés au siège social et plus de 100 employés à ses entrepôts et à son centre de distribution, la majeure partie des besoins globaux en main-d'œuvre aux entrepôts et au centre de distribution étant impartie à des agences externes. La Société engage des employés saisonniers au cours des saisons achalandées comme la période des fêtes afin de mieux gérer les périodes de pointe. Aucun des employés de Dollarama n'est couvert par une convention collective ou représenté par un syndicat. Voir « Facteurs de risque - Risques liés aux ressources humaines - Recrutement, maintien en poste et gestion d'employés compétents ».

4.12 Saisonnalité

Les ventes de la Société varient peu selon la saison. Habituellement, la Société réalise ses ventes les plus faibles au cours du premier trimestre et les plus élevées au cours du quatrième trimestre, le mois de décembre comptant la proportion de ventes la plus élevée. Par conséquent, la Société achète en général des stocks importants au troisième trimestre et engage des frais de livraison et de main-d'œuvre plus élevés en préparation des plus fortes ventes du quatrième trimestre. Elle propose également des produits au cours du quatrième trimestre qui sont absents le reste de l'année, comme des ensembles cadeaux, des décorations de Noël, certains articles de boulangerie-pâtisserie et un assortiment plus vaste de jouets et de friandises.

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

Le tableau suivant indique la saisonnalité des ventes et de la marge brute pour chacun des trimestres de l'exercice clos le 31 janvier 2016.

<i>(en % du total)</i>	<u>1^{er} trimestre</u>	<u>2^e trimestre</u>	<u>3^e trimestre</u>	<u>4^e trimestre</u>
Exercice clos le 31 janvier 2016				
Ventes	21,4 %	24,6 %	25,1 %	28,9 %
Marge brute	19,7 %	24,3 %	25,7 %	30,3 %

4.13 Propriété intellectuelle

La Société compte sur les lois sur les marques de commerce pour protéger certains aspects de ses activités. Les marques de commerce déposées au Canada sont les suivantes : Dollarama®, Duramax®, Richard®, Make it Special®, Gryphonware®, Stitch-It®, Medi Care & Globe Design®, Static Matic®, Frameworks & Design®, Dollarama Halfmoon & Design®, Dollarama Banner & Design®, Studio Media & Design®, Terrifik®, Dollarama Polygon Design®, Sparkle N' Shine®, Dr. Bob®, Dollarama Banner Design (2007)®, Dollarama Halfmoon Design (2007)®, Dollarama Polygon Design (2007)®, Grip-Eze®, Hearth Kitchen®, E-Z Reach®, Studio & Design®, Flow-Rite®, Snaptite & Design®, Hercules®, Dollarama Plus®, Dollarama \$1 Plus Halfmoon Design®, Dollarama \$1 Plus Banner Design®, Electra & Design®, Rama Design & Logo®, Proauto & Design®, Watson's Candles®, William's®, PetStore & footprint Design®, Cheeky Sweets & Girl Face Design®, Comfy Toes®, Plastico & Design®, Duramax & Design®, Game Zone®, Luv Fresh®, Femline®, Tech-1®, Elegant Effects®, Seal Store®, Simply Green®, Dollarama Express®, D & Design®, Diskpro®, Titan®, Island Bar®, Meteor® et Choco Air®, Moda Moderna®, Ivita®, Almond Delight®, Choco Duet®, Dollarama \$1 Plus Polygon Design®, iPharma®, \$1 Plus Polygon Design®, Koolraz®, Caramel Delight®, Pet Select®, Maurice® et Casa Moderna®. La Société a également plusieurs demandes d'enregistrement d'autres marques en cours au Canada. Elle compte aussi sur une combinaison de marques de commerce non déposées pour protéger sa position de société dont la marque jouit d'une forte notoriété. Voir « Facteurs de risque - Risques liés aux activités d'exploitation - Propriété intellectuelle ».

4.14 Technologie

La Société a recours à des systèmes de technologies de l'information pour gérer efficacement ses activités et son entreprise, notamment les systèmes de communication de l'information financière, de comptabilité, d'achat et de gestion d'inventaire, de réapprovisionnement, de planification des horaires de travail, de traitement de la paie, de stockage de données, de traitement des opérations des clients et de communication des magasins.

Au cours des dernières années, la Société a investi des sommes importantes dans le matériel, les logiciels, le réseau et le personnel, notamment en mettant en œuvre plusieurs programmes de formation des employés.

Au cours de l'exercice clos le 2 février 2014, la Société a eu davantage recours aux données de scannage aux fins de réapprovisionnement et a commencé à tirer parti de cette initiative par la réduction du nombre des inventaires physiques pris en magasin, la réduction des stocks en magasin et un meilleur taux de remplissage. La Société a en outre fini d'installer à l'échelle de la chaîne de nouveaux terminaux de points de vente fonctionnant sur la plateforme de détail SAP, afin de remplacer les anciennes caisses enregistreuses. En plus d'être utilisés pour le traitement des opérations, les terminaux de points de vente servent à diminuer les tâches sans valeur ajoutée et à mettre à exécution des initiatives de productivité supplémentaires dans les magasins. Enfin, la Société a réalisé une mise à niveau majeure du système SAP et a mis en place un nouveau module doté de capacités améliorées, qui donne accès à de plus vastes données d'informatique décisionnelle, à des rapports davantage automatisés et à des outils de gestion de la croissance des données.

Au cours de l'exercice clos le 1^{er} février 2015, la Société a fini de déployer à l'échelle de la chaîne les fonctionnalités de planification avancées des terminaux biométriques Kronos installés dans tous les magasins deux ans plus tôt pour la gestion des heures de travail et des présences des employés. Depuis, la Société a continué de parfaire les fonctionnalités du système, dans le but d'optimiser davantage la productivité de la main-d'œuvre des magasins et de mieux contrôler les coûts de main-d'œuvre. La Société a aussi amélioré la résilience de l'architecture technologique de ses magasins grâce à la mise en place de nouveaux terminaux de transaction électronique (connus sous le nom de claviers d'identification personnelle) dans toute la chaîne, à la transition vers un nouveau fournisseur de services de traitement des paiements et au déploiement de nouveaux routeurs et panneaux technologiques dans toute la chaîne, ce qui permet désormais de soutenir un volume de transactions supérieur.

Au cours de l'exercice clos le 31 janvier 2016, la Société a installé la technologie de réseau sans fil dans tous ses magasins, pour l'utilisation exclusive de la Société et non des consommateurs, jetant ainsi les bases du plan directeur de solutions mobiles de Dollarama. Après avoir investi considérablement depuis quelques années dans son infrastructure de technologies de l'information, la Société tire maintenant parti de cette plateforme pour mettre en application un plan triennal mettant l'accent sur l'amélioration des processus d'exploitation des magasins, la productivité de la main-d'œuvre ainsi que la visibilité des activités et la communication d'information par le biais du développement d'applications mobiles. Jusqu'à présent, une application pour les gestionnaires sur le terrain a été lancée avec succès afin d'améliorer le contrôle opérationnel et l'uniformisation à l'échelle de la chaîne. De plus, la Société a mené à bien l'implantation d'une nouvelle technologie de scannage mobile dans les magasins visant à automatiser les processus manuels et à améliorer ainsi l'exactitude des stocks et la productivité de la main-d'œuvre. La mise en œuvre complète de ces deux initiatives mobiles, qui constituent la première phase du plan directeur de solutions mobiles, devrait être achevée pendant l'exercice en cours, et des avantages devraient en découler au cours de l'exercice suivant.

À l'égard de chacune de ces initiatives, la Société a mené des projets pilotes et des essais rigoureux en vue de sélectionner les technologies de l'information les plus fiables et les plus rentables, ce qui s'est traduit par une infrastructure efficiente et moderne déployée à l'échelle de la Société. En outre, avant le transfert en production d'un nouveau projet, des contrôles d'efficacité opérationnelle sont conçus, mis en œuvre et testés. La mise en œuvre de ces systèmes a permis à la direction de gérer les activités plus efficacement et de recueillir, d'analyser et d'évaluer des renseignements sur l'ensemble des fonctions de l'entreprise et des emplacements géographiques. La direction croit que l'infrastructure de systèmes de technologies de l'information actuelle est suffisante pour soutenir la croissance des opérations et pour fournir les renseignements nécessaires pour mener efficacement les activités au cours des prochaines années. Voir « Facteurs de risque - Risques liés à la technologie - Systèmes de technologies de l'information ».

4.15 Réglementation

Lois et règlements visant les activités commerciales

La Société est assujettie à plusieurs lois et règlements, notamment en matière de sécurité des produits. Aux termes des arrangements commerciaux en vigueur, les fournisseurs sont responsables de la qualité de leurs produits et ils assument les risques liés au non-respect de ces lois. La Société se réserve notamment le droit de ne plus accepter les produits qui ne respectent pas ses normes, lesquelles sont tributaires des exigences réglementaires et des spécifications de produits propres à Dollarama.

Avant de faire affaire avec un nouveau fournisseur, la Société lui demande de confirmer par écrit son adhésion au Code de conduite des fournisseurs de Dollarama. La Société peut également exiger d'examiner les audits existants du fournisseur et inspecter ses activités et ses installations de production afin de vérifier que les normes sont respectées. Les fournisseurs existants peuvent également faire l'objet d'audits au hasard pour vérifier la qualité des produits et le respect des normes. De même, la Société a mis en place des contrôles afin de surveiller l'adhésion continue aux normes rigoureuses applicables aux lignes de produits maison, fabriqués par des fournisseurs indépendants.

La Société travaille en étroite collaboration avec Santé Canada, l'Agence canadienne d'inspection des aliments et les autres organismes de réglementation fédéraux et provinciaux compétents afin de garantir que ses produits et activités respectent toutes les normes et tous les règlements applicables. Ces organismes gouvernementaux aident également la Société à surveiller le respect des normes et à gérer d'éventuels rappels. Consciente de l'attention accordée par les gouvernements et les organismes gouvernementaux à la sécurité des produits de consommation, la Société s'efforce d'employer les meilleures pratiques de stockage, de sécurité physique, de distribution des produits et, le cas échéant, de destruction des produits ayant fait l'objet d'un rappel. Des procédures et lignes directrices en matière de sécurité des produits ont été adoptées. De plus, la Société souscrit une assurance responsabilité civile qui la protège contre la responsabilité potentielle du fait des produits. Voir « Facteurs de risque - Risques juridiques et réglementaires ».

Aux termes de la convention avec Dollar City conclue le 5 février 2013, Dollarama agit à titre de principal fournisseur de produits de Dollar City. Les produits fournis à Dollar City représentent un sous-ensemble des produits annuels et saisonniers offerts par Dollarama au Canada. Il incombe à Dollar City de s'assurer que les produits achetés à Dollarama respectent toutes les lois locales applicables, y compris les lois sur la sécurité des produits, et Dollarama n'a aucune obligation d'indemnisation envers Dollar City au titre de la responsabilité du fait des produits.

Lois et règlements environnementaux

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

Dans le cours normal des activités, la Société utilise, stocke, manipule ou élimine parfois des produits ménagers communs qui sont classés substances dangereuses aux termes de diverses lois et de divers règlements environnementaux. Toutefois, aucun des produits de Dollarama ne nécessite de mesures spéciales d'élimination. Même si la Société s'attend à continuer d'engager des dépenses en capital et des frais d'exploitation dans le cours normal de ses activités pour continuer de respecter les lois et exigences environnementales applicables actuellement et à l'avenir, elle ne prévoit pas que le respect de ces lois et exigences aura une incidence défavorable importante sur sa position concurrentielle ou sa situation financière consolidée. Voir « Facteurs de risque - Risques juridiques et réglementaires - Conformité aux normes environnementales ».

5 FACTEURS DE RISQUE

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

5.1 Risques liés aux activités d'exploitation

Charges d'exploitation et coût des marchandises

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

Les coûts de main-d'œuvre sont en grande partie indépendants de la volonté de la Société, étant déterminés par le salaire minimum réglementé dans chaque province. Toutefois, l'amélioration de la productivité découlant de diverses initiatives opérationnelles peut 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 des baux permet de prévoir les frais pour les années à venir. La Société a été en mesure de négocier des baux aux conditions du marché dans le passé et a donc le temps de se préparer à d'éventuelles hausses de loyer.

L'inflation et une évolution défavorable de l'économie au Canada, où la Société achète et vend des marchandises, ainsi qu'en Chine et dans d'autres parties d'Asie, où elle achète une grande partie de ses marchandises importées, pourraient avoir une incidence négative sur les marges, la rentabilité et les flux de

trésorerie. Une augmentation du prix du carburant ou un supplément carburant pourraient également augmenter les frais de transport et, en conséquence, avoir des répercussions sur la rentabilité.

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

De façon générale, la direction estime que la stratégie de prix multiples procure à la Société une certaine souplesse pour répondre aux augmentations de coûts en lui permettant de rajuster le prix de vente de certains articles. Cependant, rien ne garantit que la Société continuera de compenser convenablement les augmentations des coûts, étant donné la fourchette de prix limitée qui est offerte. Rien ne garantit que la Société pourra continuer à faire supporter les hausses de coûts aux clients ou qu'elle pourra maintenir la valeur intéressante de ses produits par rapport à la concurrence.

Sélection des marchandises et réapprovisionnement

Le succès de la Société dépend largement de sa capacité 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, la Société ne conclut pas de contrats à long terme concernant l'achat ou le développement de produits et elle doit continuellement rechercher des occasions d'achat auprès de fournisseurs existants et de nouvelles sources d'approvisionnement. Même si la direction croit que la Société a tissé des liens solides et durables avec la plupart de ses fournisseurs, elle pourrait ne pas réussir à maintenir un approvisionnement continu et croissant en marchandises de qualité à des prix intéressants. L'impossibilité pour la Société de trouver ou d'acheter la quantité nécessaire de marchandises à des prix concurrentiels pour conserver son offre de produits attrayante ou pour remplacer des produits désuets ou non rentables pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur ses activités et ses résultats financiers.

Importations et chaîne d'approvisionnement

La Société dépend largement des marchandises importées, l'une de ses stratégies commerciales clés consistant à s'approvisionner en marchandises directement auprès de fournisseurs qui offrent de bas prix. Les marchandises importées sont généralement moins chères que les marchandises locales et contribuent largement à des 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 les activités et les résultats financiers de la Société.

S'il devient plus coûteux ou impossible pour la Société d'importer des marchandises ou que les marchandises importées sont limitées, elle pourrait être incapable de trouver à temps des sources de remplacement pour répondre à la demande. Les produits de remplacement pourraient également être de moins bonne qualité ou plus cher que ceux qu'elle importe actuellement. Une interruption dans l'acheminement des marchandises importées ou une augmentation de leur coût causée par ces facteurs ou

d'autres facteurs pourrait diminuer le chiffre d'affaires et les profits de manière importante et avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société.

La direction estime que la Société a de bonnes relations avec ses fournisseurs et qu'elle est généralement capable d'obtenir des conditions et des prix concurrentiels. Cependant, les produits sont achetés à coups de commandes ponctuelles et la Société a très peu de contrats d'achat à long terme, de garanties d'approvisionnement régulier ou de garanties de coût des produits. Si elle ne maintient pas de bonnes relations avec ses 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, elle pourrait ne pas être en mesure d'obtenir des prix intéressants. De plus, tout retard dans la livraison des marchandises de la part de fournisseurs à cause d'interruptions de production ou pour d'autres raisons indépendantes de sa volonté pourrait occasionner une rupture des stocks pouvant entraîner la perte de ventes ou l'augmentation du coût des marchandises si d'autres ressources devaient être utilisées, et avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers.

Image de marque et réputation

La Société a 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 elle de maintenir la sécurité et la qualité des produits ou de continuer de mener ses activités avec éthique et de manière socialement responsable pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur son image de marque et sa réputation. Toute publicité négative à l'égard de l'image de marque et de la réputation ou toute atteinte importante à celles-ci pourrait avoir des conséquences négatives sur la perception et la confiance des clients, ce qui pourrait nuire de manière significative aux activités et aux résultats financiers de la Société. De plus, l'omniprésence des médias sociaux et le partage viral de l'information pourraient accentuer toute publicité négative à l'égard des activités et des produits de la Société.

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

Réseau de distribution et d'entreposage

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

Grâce à l'ajout d'un nouvel entrepôt de 500 000 pieds carrés d'ici la fin de 2016, la direction estime que les installations de la Société lui procureront la capacité requise pour permettre de façon rentable l'ouverture de nouveaux magasins dans un avenir rapproché. Cependant, à long terme, elle pourrait avoir besoin de capacité supplémentaire pour les entrepôts et le centre de distribution et ne pas être en mesure de mener à bien sa stratégie de croissance ou elle pourrait devoir engager des coûts supplémentaires si elle ne planifiait pas adéquatement l'augmentation de la capacité, si elle n'arrivait pas à trouver des emplacements

pour de nouveaux entrepôts et centres de distribution, à vendre ou à louer, à des conditions favorables, ou si elle était incapable de mettre en service de nouveaux entrepôts ou de nouvelles installations de distribution en temps voulu.

Freintes de stocks

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

Immobilier

Au 31 janvier 2016, tous les magasins de la Société se trouvaient dans des locaux loués à des tiers non membres de son 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. La Société loue tous ses entrepôts, ainsi que les locaux de son centre de distribution et de son siège social auprès d'entités contrôlées par Larry Rossy. Les baux des entrepôts, du centre de distribution et du siège social expireront au cours de l'exercice 2025.

À moins que ces baux ne soient prolongés, les lieux loués et les améliorations apportées seront restitués à leur propriétaire à l'expiration des baux. Une fois les baux expirés, la Société pourrait ne pas être en mesure de les renouveler ou de trouver d'autres emplacements adaptés à ses besoins ou encore d'en trouver à des conditions favorables. Si la Société ne pouvait pas renouveler un grand nombre des baux à leur expiration ou trouver rapidement de nouveaux emplacements adaptés à ses besoins, ses activités et ses 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 le locataire paie divers frais comme la prime d'assurance, les taxes, l'entretien et les services publics. Si la Société contrevenait à un bail, elle pourrait encourir d'importantes pénalités, notamment devoir payer la totalité des montants dus au propriétaire pour la durée restante du bail. Si un nombre important des baux étaient résiliés de cette manière, les activités et les résultats financiers de la Société pourraient en subir les conséquences défavorables significatives.

Caractère saisonnier

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

Marques maison

La Société offre un grand nombre de produits de marque maison. La direction est d'avis que la capacité de la Société à les rendre populaires dépend de nombreux facteurs, dont le prix, la qualité et la perception des clients. Il se pourrait qu'elle ne réussisse pas à atteindre ou à maintenir le chiffre d'affaires prévu pour les produits de marque maison ou à protéger ses droits exclusifs sur ces marques ou éviter des réclamations

en lien avec les droits exclusifs de tiers, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur ses activités et ses résultats financiers.

Propriété intellectuelle

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

5.2 Risques financiers

Risque de change

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

Afin d'atténuer l'incidence négative potentielle des fluctuations du taux de change, la Société a recours à des contrats de change à terme pour atténuer le risque de change associé à la majeure partie des 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 la dette à long terme de la Société s'élevait à 925,0 M\$. Ce niveau d'endettement pourrait avoir des conséquences importantes, notamment les suivantes :

- une part des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation sera affectée au paiement des intérêts de la dette et à d'autres obligations financières; elle ne pourra donc pas servir à d'autres fins, notamment au financement des activités, des dépenses d'investissement et des occasions d'affaires futures;
- la capacité de la Société 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;
- ce niveau d'endettement pourrait limiter la capacité de la Société à prendre part à certains types d'opérations ou à faire évoluer les activités et à réagir à l'évolution du secteur en général, ce qui placerait la Société en situation désavantageuse par rapport à des concurrents moins endettés;

- le niveau d'endettement de la Société pourrait la rendre vulnérable à un repli de l'économie et à des conditions sectorielles défavorables.

Liquidité

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

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 l'empêcher de saisir certaines occasions d'affaires ou de prendre certaines mesures qui pourraient être à l'avantage de l'entreprise, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société.

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 la dette de la Société au titre de la tranche de 400,0 millions de dollars des billets non garantis de premier rang porte intérêt à un taux annuel fixe de 3,095 %, elle est exposée à l'occasion au risque de taux d'intérêt en ce qui concerne une autre tranche de 275,0 millions de dollars 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, ses 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 du résultat net et des flux de trésorerie et avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société.

5.3 Risques de marché

Concurrence dans le secteur de la vente au détail

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

La Société est également en concurrence avec de nombreux autres détaillants locaux, régionaux et nationaux, notamment les magasins à un dollar, les magasins à prix modiques et à escompte et les marchands de masse, pour la clientèle, les employés, l'emplacement des magasins, les produits et services ainsi que pour d'autres aspects importants de ses activités. Ces détaillants lui 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 concurrents du secteur de la vente au détail sont beaucoup plus gros et disposent de beaucoup plus de ressources que la Société. Par conséquent, la Société est vulnérable 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 son segment du marché de manière importante. En outre, la direction prévoit que les plans d'expansion de la Société la mettront de plus en plus en concurrence directe avec ces autres détaillants.

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

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

activités et les résultats financiers de la Société si elle occasionnait une diminution des dépenses de consommation ou poussait les clients à transférer leurs dépenses vers d'autres produits que Dollarama ne vend pas ou dont la vente n'est pas aussi rentable, ce qui pourrait se traduire par une diminution du volume des ventes, une rotation des stocks plus lente et des marges brutes moins élevées pour Dollarama. De plus, des facteurs économiques défavorables similaires pourraient nuire considérablement à la Société, à ses fournisseurs ou à d'autres partenaires d'affaires, parce qu'ils pourraient réduire l'accès aux liquidités ou au crédit, augmenter le coût du crédit, limiter les possibilités de gérer le risque lié aux taux d'intérêt, augmenter le risque d'insolvabilité ou de faillite de Dollarama, de ses fournisseurs, de ses bailleurs ou de ses contreparties financières, augmenter le coût des marchandises et avoir d'autres conséquences qui ne peuvent être totalement prévues.

5.4 Risques liés aux ressources humaines

Dépendance envers le personnel clé

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

Recrutement, maintien en poste et gestion d'employés compétents

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

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

5.5 Risques liés à la technologie

Systèmes de technologies de l'information

La Société dépend de ses systèmes de technologies de l'information pour exercer efficacement ses activités, notamment de ses systèmes de communication de l'information financière, de comptabilité, d'achat et de gestion d'inventaire, de réapprovisionnement, de planification des horaires de travail, de traitement de la paie, de stockage de données, de traitement des opérations des clients et de

communication des magasins. Le système informatique général permet à la direction de gérer les 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 obliger la Société à engager des coûts substantiels pour la réparation ou le remplacement, occasionner la perte de données critiques et pourraient perturber les activités, notamment affecter l'expédition et le traçage des commandes en temps voulu, la projection des stocks nécessaires, la gestion de la chaîne d'approvisionnement, le traitement des opérations des clients, et le service à la clientèle, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société. Des pannes prolongées des systèmes de technologies de l'information pourraient diminuer l'efficacité de l'ensemble des activités de la Société, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur ses activités et ses résultats financiers.

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

Atteinte à la sécurité et à 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 réduiraient la confiance des clients et des investisseurs, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société.

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, elle recueille et conserve des renseignements exclusifs et confidentiels liés à ses activités commerciales et à ses affaires, y compris ses fournisseurs et ses employés. La Société stocke et traite 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.

5.6 Risques liés à la stratégie et à la structure juridique

Stratégie de croissance

La Société a connu une forte croissance au cours des dernières années et, selon la direction, elle continuera d'ouvrir de nouveaux magasins au cours des années à venir. La réussite de la Société dans l'application de sa stratégie de croissance dépendra largement de sa 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 son expansion en Ontario et au Québec, où elle est déjà bien établie et où de nouveaux magasins pourraient drainer la clientèle de ses magasins existants;
- pénétrer de nouveaux marchés géographiques dans lesquels sa 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 les entrepôts, le centre de distribution et les systèmes de soutien internes des magasins de manière efficace, économique et en temps voulu.

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

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

Par ailleurs, en février 2013, la Société, par l'intermédiaire d'une filiale en propriété exclusive, a conclu une convention avec Dollar City, 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.

5.7 Risques liés à la poursuite des activités

Conditions météorologiques défavorables, catastrophes naturelles et événements géopolitiques

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

Ces événements pourraient entraîner des dommages matériels aux biens de la Société, augmenter les coûts énergétiques, notamment du carburant, entraîner la fermeture temporaire ou permanente de ses entrepôts ou de son 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 ses 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 aux entrepôts, au centre de distribution ou aux magasins, réduire temporairement la disponibilité de produits dans les magasins, diminuer temporairement l'achalandage des magasins et perturber les systèmes informatiques. Ces facteurs pourraient avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société.

Assurance

La garantie d'assurance de la Société comprend des franchises, des montants autoassurés, des limites de garantie et des dispositions analogues qui, de l'avis de la direction, sont prudents compte tenu de la nature et de la taille des activités de Dollarama. Toutefois, il existe certains types de pertes que la Société ne peut pas assurer ou que la direction a choisi de ne pas assurer, dans certains cas parce qu'à son 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 les activités et les résultats financiers de la Société. 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, la Société peut choisir de s'autoassurer pour un montant plus élevé, d'accepter des

franchises plus élevées ou de réduire le montant de la garantie en réponse à des changements du marché. Même si la Société maintient en vigueur une assurance de biens pour les catastrophes, elle est dans les faits autoassurée pour les pertes matérielles jusqu'à concurrence du montant de ses franchises. Si elle devait subir un nombre de ces pertes plus élevé que prévu, cela pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur ses activités et ses résultats financiers.

5.8 Risques juridiques et réglementaires

Responsabilité du fait des produits et rappels de produits

La Société vend des produits fabriqués par des 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 fournisseurs pourraient ne pas respecter les exigences en matière de sécurité des produits ou les normes de contrôle de la qualité, et la Société pourrait ne pas être en mesure de déceler le problème avant la livraison de la marchandise aux magasins. Si les fournisseurs ne sont pas capables ou ne veulent pas procéder à un rappel de produits ne respectant pas les normes de qualité, la Société pourrait devoir retirer les produits des tablettes ou procéder à leur rappel moyennant des frais considérables. 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 ses activités et ses résultats financiers. Même si la Société souscrit une assurance responsabilité civile pour répondre aux réclamations éventuelles, elle ne peut pas garantir que l'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 les activités et les résultats financiers de la Société.

Poursuites

Les activités de la Société 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'examens effectués par les autorités fiscales. Le résultat de ces poursuites, plus particulièrement des recours collectifs, des recours réglementaires et des réclamations en droit de la propriété intellectuelle, est difficile à évaluer ou à quantifier. Les demandeurs dans ce type de recours ou de réclamations peuvent tenter d'obtenir le remboursement d'importants montants ou de montants indéterminés, et l'ampleur des pertes possibles liées à ces recours ou à ces réclamations peut demeurer inconnue pendant de longues périodes. En outre, certains de ces recours ou de ces réclamations, s'ils sont tranchés contre la Société ou réglés par elle, pourraient ajouter des passifs significatifs à ses états financiers, ou avoir des conséquences défavorables sur le résultat d'exploitation, si les activités d'exploitation doivent subir des changements. 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 ses 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 des activités ou de la marque par les clients, sans égard au fait que les allégations soient fondées ou que la Société soit ou non jugée responsable. Par conséquent, des poursuites pourraient avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société.

Contexte réglementaire

La Société est assujettie à bon nombre de lois et règlements qui concernent, entre autres, 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 aux 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 ses 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 obliger la Société à apporter des modifications importantes liées aux systèmes ou à l'exploitation ou l'obliger à effectuer des dépenses importantes ou à engager des coûts substantiels, tous ces facteurs pouvant avoir des conséquences défavorables significatives sur ses activités et ses 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 les activités et les résultats financiers de la Société.

En outre, comme la stratégie d'approvisionnement de la Société repose en grande partie sur des marchandises importées directement de l'étranger, principalement de la Chine, toute violation des lois et règlements locaux applicables par un ou plusieurs fournisseurs, notamment les lois et règlements qui concernent, entre autres, les pratiques de travail et la santé et la sécurité, pourrait aussi avoir des conséquences défavorables significatives sur l'image de marque et la réputation de la Société.

Conformité aux normes environnementales

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

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

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

6 STRUCTURE DU CAPITAL

Le capital autorisé de la Société est composé d'un nombre illimité d'actions ordinaires et d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en séries. Au 31 janvier 2016, 122 225 104 actions ordinaires étaient émises et en circulation et aucune action privilégiée n'était émise et en circulation.

Le résumé qui suit des droits, des privilèges, des restrictions et des conditions dont sont assorties les actions de la Société est assujéti aux statuts et aux règlements de la Société et doit être lu à la lumière de ceux-ci.

6.1 Actions ordinaires

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

6.2 Actions privilégiées

Les actions privilégiées peuvent être émises à l'occasion en une ou plusieurs séries. Le conseil d'administration est autorisé à établir avant toute émission le nombre d'actions privilégiées de chaque série, la contrepartie par action, la désignation des actions ainsi que les modalités s'y rattachant, notamment en ce qui concerne les droits de vote, le tout sous réserve de l'émission d'un certificat de modification présentant la désignation et les dispositions se rattachant aux actions privilégiées ou aux actions de la série. Les actions privilégiées de chaque série prendront rang égal avec les actions privilégiées de toutes les autres séries et auront priorité sur les actions ordinaires et les autres actions occupant un second rang aux actions privilégiées à l'égard du versement de dividendes et de la distribution des biens ou des actifs en cas de liquidation ou de dissolution volontaire ou forcée de la Société. Si des dividendes cumulatifs (déclarés ou non), des dividendes non cumulatifs déclarés ou des montants payables au titre du remboursement du capital ne sont pas payés intégralement, les porteurs d'actions privilégiées de toutes les séries auront droit à leur quote-part du montant qui serait payable sur ces actions privilégiées si tous les dividendes étaient déclarés et versés intégralement ou des montants payables sur ces actions au titre du remboursement du capital étaient payés intégralement, selon le cas.

6.3 Fractionnement des actions à raison de deux pour une au moyen du versement d'un dividende en actions

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

6.4 Offre publique de rachat dans le cours normal des activités

Le 10 juin 2015, la Société a renouvelé son offre publique de rachat dans le cours normal des activités et lancé l'offre de rachat 2015-2016 en vue de racheter aux fins d'annulation au plus 4 500 765 actions ordinaires (soit 3,5 % des actions ordinaires émises et en circulation au 9 juin 2015) pendant la période de 12 mois allant du 17 juin 2015 au 16 juin 2016.

Dans le cadre de l'offre de rachat 2015-2016, la Société a conclu une convention de rachat automatique d'actions qui permet le rachat de ses actions lorsqu'elle ne serait normalement pas active sur les marchés en raison de périodes d'interdiction d'opérations auto-imposées. En dehors de ces périodes d'interdiction d'opérations préalablement établies, la direction rachète les actions à son gré en conformité avec les règles de la TSX et la législation en valeurs mobilières applicable.

Depuis son lancement, l'offre de rachat 2015-2016 a été modifiée deux fois, avec l'autorisation de la TSX, afin d'augmenter successivement le nombre maximal d'actions ordinaires pouvant être rachetées aux termes de celle-ci pour le faire passer à 6 429 665 (soit 5,0 % des actions ordinaires émises et en circulation au 9 juin 2015) le 9 décembre 2015 et à 11 797 176 (soit 10,0 % du flottant au 9 juin 2015) le 30 mars 2016.

Depuis le lancement de sa première offre publique de rachat dans le cours normal des activités en juin 2012, la Société a racheté aux fins d'annulation un total de 29 609 427 actions ordinaires, au cours moyen pondéré de 51,02 \$ l'action ordinaire, pour une contrepartie totale en espèces de 1,51 milliard de dollars.

Offre de rachat	Période visée	Nombre d'actions ordinaires rachetées aux fins d'annulation⁽¹⁾	Cours moyen pondéré par action ordinaire⁽¹⁾	Valeur des actions ordinaires rachetées aux fins d'annulation
2012-2013	15 juin 2012 au 14 juin 2013	5 166 528	30,18 \$	155,9 millions \$
2013-2014	17 juin 2013 au 16 juin 2014 ⁽²⁾	13 329 376	41,48 \$	552,8 millions \$
2014-2015	17 juin 2014 au 16 juin 2015	4 683 858	56,73 \$	265,7 millions \$
2015-2016	17 juin 2015 au 30 mars 2016 ⁽³⁾	6 429 665	83,39 \$	536,2 millions \$
		29 609 427	51,02 \$	1,51 milliard \$

(1) Le nombre d'actions ordinaires et le cours des actions ordinaires ont été retraités rétrospectivement pour refléter le fractionnement d'actions.

(2) Telle que modifiée le 22 janvier 2014.

(3) Telle que modifiée successivement le 9 décembre 2015 et le 30 mars 2016. L'offre de rachat 2015-2016 est en cours et prendra fin le 16 juin 2016.

7 DIVIDENDES

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

Depuis 2011, le conseil d'administration a annoncé l'approbation de cinq augmentations successives du dividende trimestriel :

- une augmentation de 22,2 % le 11 avril 2012, soit de 0,045 \$ à 0,055 \$ l'action ordinaire;
- une augmentation de 27,3 % le 12 avril 2013, soit de 0,055 \$ à 0,07 \$ l'action ordinaire;
- une augmentation de 14,3 % le 9 avril 2014, soit de 0,07 \$ à 0,08 \$ l'action ordinaire;
- une augmentation de 12,5 % le 25 mars 2015, soit de 0,08 \$ à 0,09 \$ l'action ordinaire;
- une augmentation de 11,1 % le 30 mars 2016, soit de 0,09 \$ à 0,10 \$ l'action ordinaire.

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

financier, de ses liquidités, de ses perspectives et d'autres facteurs jugés pertinents par le conseil d'administration.

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

Le tableau suivant présente les dividendes en espèces déclarés et versés au cours des exercices clos le 2 février 2014, le 1^{er} février 2015 et le 31 janvier 2016.

<u>Date de l'annonce</u>	<u>Date du versement</u>	<u>Dividende par action ordinaire⁽¹⁾</u>
6 décembre 2012	5 février 2013	0,055 \$
12 avril 2013.....	7 mai 2013	0,07 \$
12 juin 2013.....	7 août 2013	0,07 \$
11 septembre 2013	5 novembre 2013	0,07 \$
5 décembre 2013	5 février 2014	0,07 \$
9 avril 2014.....	7 mai 2014	0,08 \$
12 juin 2014.....	6 août 2014	0,08 \$
11 septembre 2014	4 novembre 2014	0,08 \$
4 décembre 2014	3 février 2015	0,08 \$
25 mars 2015	7 mai 2015	0,09 \$
10 juin 2015.....	5 août 2015	0,09 \$
10 septembre 2015	4 novembre 2015	0,09 \$
9 décembre 2015	2 février 2016 ⁽²⁾	0,09 \$

(1) Les montants par action ordinaire ont été retraités rétrospectivement pour refléter le fractionnement d'actions.

(2) Les dividendes sont généralement versés au début du trimestre suivant la date de déclaration. Par conséquent, le dividende déclaré au quatrième trimestre de l'exercice clos le 31 janvier 2016 a été versé au début du premier trimestre de l'exercice qui sera clos le 29 janvier 2017.

8 DESCRIPTION DES DETTES IMPORTANTES

Le tableau qui suit présente l'encours du capital au 31 janvier 2016 aux termes de la facilité de crédit et des billets non garantis de premier rang, qui sont décrits plus amplement ci-après.

<u>Type</u>	<u>Date d'échéance</u>	<u>Encours du capital</u>
Facilité de crédit	2020-12-14	250,0 millions \$
Billets à taux fixe	2018-11-05	400,0 millions \$
Billets à taux variable	2017-05-16	275,0 millions \$

8.1 Facilité de crédit

La facilité de crédit est actuellement une facilité renouvelable non garantie de 625,0 millions de dollars disponible en vertu de la deuxième convention de crédit modifiée conclue entre la Société et les prêteurs le 25 octobre 2013, dans sa version modifiée.

Le 30 octobre 2015, la Société et les prêteurs ont conclu une convention de modification de la deuxième convention de crédit modifiée aux termes de laquelle : (i) la durée de la deuxième convention de crédit modifiée a été prolongée d'un an, soit du 13 décembre 2019 au 14 décembre 2020; (ii) la Société a obtenu

de la part des prêteurs des engagements supplémentaires totalisant 125,0 millions de dollars pour une période se terminant au plus tard le 15 juin 2017, faisant passer temporairement le montant total du crédit disponible aux termes de la facilité de crédit de 250,0 millions de dollars à 375,0 millions de dollars. La Société a affecté les 125,0 millions de dollars des engagements supplémentaires à l'optimisation de la structure de son capital, notamment par l'achat d'actions dans le cadre de l'offre de rachat 2015-2016.

Le 29 janvier 2016, la Société et les prêteurs ont conclu une autre convention de modification de la deuxième convention de crédit modifiée aux termes de laquelle la Société a obtenu de la part des prêteurs de nouveaux engagements supplémentaires totalisant 250,0 millions de dollars pour une période se terminant au plus tard le 29 janvier 2018, faisant passer temporairement le montant total du crédit disponible aux termes de la facilité de crédit de 375,0 millions de dollars à 625,0 millions de dollars. La Société entend affecter les nouveaux 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 2015-2016, ainsi qu'aux fins générales de l'entreprise. De plus, les prêteurs ont convenu de majorer la tranche disponible aux termes de la clause accordéon. Aux termes de la deuxième convention de crédit modifiée, dans sa version modifiée, la Société peut, dans certaines circonstances et sous réserve de l'obtention d'engagements supplémentaires de la part de prêteurs existants ou d'autres institutions admissibles, demander que la facilité de crédit soit portée à 1,3 milliard de dollars compte tenu de tous les engagements alors en cours.

La marge applicable, se situant entre 0 % et 2,50 % par année, est calculée en fonction de la notation attribuée par une agence de notation aux titres de créance ou d'emprunt non garantis de premier rang de la Société. Si au moins deux agences de notation attribuent une notation aux titres de créance ou d'emprunt non garantis de la Société, alors la marge est fondée sur la notation la plus élevée attribuée à ces titres; toutefois, si les notations attribuées aux titres de créance ou d'emprunt comportent au moins deux niveaux de différence, la notation immédiatement supérieure à la notation la plus basse devient applicable. Si la Société n'obtient pas de notation, il n'y aura pas de cas de défaut, mais la marge la plus élevée s'appliquera jusqu'à l'obtention d'une notation.

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

La facilité de crédit est garantie par Dollarama S.E.C. et Dollarama GP Inc. (désignées collectivement avec la Société les « parties garantissant l'emprunt »). Certaines clauses restrictives de la deuxième convention de crédit modifiée empêchent les parties garantissant l'emprunt, sous réserve de certaines exceptions, de contracter, de prendre en charge ou d'autoriser d'autres emprunts ou charges de rang supérieur, de réaliser des fusions, des acquisitions, des ventes d'actifs ou des opérations de cession-bail, de changer la nature de leurs activités et d'effectuer certaines opérations avec des membres du même groupe. La deuxième convention de crédit modifiée empêche également la Société de consentir des prêts, de déclarer des dividendes et de faire des paiements visant des participations en actions ou de racheter pareilles participations s'il existe un défaut ou un cas de défaut en vertu de la convention.

Au 31 janvier 2016, l'encours aux termes de la facilité de crédit s'élevait à 250,0 millions de dollars (15,0 millions de dollars au 1^{er} février 2015) et la valeur des lettres de crédit délivrées en vue de l'achat des stocks était de 1,0 million de dollars (0,5 million de dollars au 1^{er} février 2015). Au 31 janvier 2016, la Société se conformait à tous ses engagements financiers.

8.2 Billets non garantis de premier rang

Le 5 novembre 2013, la Société a lancé le placement de 2013 et émis les billets à taux fixe échéant le 5 novembre 2018 d'un capital total de 400,0 millions de dollars dans le cadre d'un placement privé réalisé en vertu d'une dispense de prospectus prévue par la législation en valeurs mobilières applicable. La Société a affecté le produit net du placement de 2013 au remboursement d'encours de sa facilité de crédit et d'autres dettes bancaires impayées à ce moment-là et aux fins générales de l'entreprise. DBRS a attribué la notation BBB, tendance stable, aux billets à taux fixe. Les billets à taux fixe portent intérêt au

taux de 3,095 % par année, payable en versements semestriels égaux, à terme échu, le 5 mai et le 5 novembre de chaque année jusqu'à l'échéance. Au 31 janvier 2016, la valeur comptable des billets à taux fixe s'élevait à 401,5 millions de dollars.

Le 16 mai 2014, la Société a lancé le placement de 2014 et a émis les billets à taux variable d'origine échéant le 16 mai 2017 d'un capital total de 150,0 millions de dollars dans le cadre d'un placement privé réalisé en vertu d'une dispense de prospectus prévue par la législation en valeurs mobilières applicable. La Société a affecté le produit net du placement de 2014 au remboursement d'encours de sa facilité de crédit et aux fins générales de l'entreprise. DBRS a attribué la notation BBB, 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 trois mois (CDOR) majoré de 54 points de base (ou 0,54 %), établi trimestriellement le 16^e jour de mai, d'août, de novembre et de février de chaque année. Les intérêts sont payables en espèces trimestriellement, à terme échu, pendant la durée de trois ans, le 16^e jour de mai, d'août, de novembre et de février de chaque année.

Le 8 avril 2015, la Société a lancé le placement de 2015 et émis les billets à taux variable supplémentaires échéant le 16 mai 2017 d'un capital total de 125,0 millions de dollars dans le cadre d'un placement privé réalisé en vertu d'une dispense de prospectus prévue par la législation en valeurs mobilières applicable. La Société a affecté le produit net du placement de 2015 au remboursement d'encours de sa facilité de crédit ainsi qu'aux fins générales de l'entreprise. Les billets à taux variable supplémentaires s'ajoutent aux billets à taux variable d'origine d'un capital total de 150,0 millions de dollars. Ils ont été émis à leur valeur nominale réduite d'un escompte de 0,336 % sur leur capital, pour un produit brut total de 124,58 millions de dollars. À la date de l'émission, l'écart de crédit réel des billets à taux variable supplémentaires, qui s'ajoutait 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, et les intérêts sont payables en espèces trimestriellement, à terme échu, en même temps que les intérêts 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, et ceux-ci 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 millions de dollars.

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

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

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

La Société a également la faculté de rembourser les billets à taux fixe à tout moment, en totalité ou en partie, sur préavis d'au moins 30 jours et d'au plus 60 jours aux porteurs des billets à taux fixe devant être

rachetés, à un prix de rachat égal a) soit au prix selon le rendement des obligations du Canada (défini dans le premier acte de fiducie supplémentaire par lequel les billets à taux fixe ont été créés), b) soit, si elle est supérieure, à la valeur nominale, majoré, dans l'un et l'autre cas, des intérêts courus et impayés, le cas échéant, jusqu'à la date fixée pour le rachat.

En vertu de l'acte de fiducie, s'il se produit un cas de changement de contrôle, à moins qu'elle n'ait exercé son droit de rembourser tous les billets non garantis de premier rang (sans faillir au paiement du prix du remboursement), la Société sera tenue d'offrir de racheter (ou de faire offrir de racheter par un tiers) tous les billets non garantis de premier rang du porteur, ou toute tranche des billets que le porteur désire se faire racheter (égale à 1 000 \$ ou à un multiple intégral de 1 000 \$), moyennant une somme en espèces égale à 101 % de l'encours du capital des billets, majoré des intérêts courus et impayés, le cas échéant, jusqu'à la date de rachat.

9 NOTATIONS

DBRS a attribué la notation BBB, tendance stable, à tous les billets non garantis de premier rang émis par la Société dans le cadre du placement de 2013, du placement de 2014 et du placement de 2015. L'information suivante concernant les notations est fondée sur l'information publiée par l'agence de notation.

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

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

DBRS associe des tendances aux notations qu'elle attribue aux sociétés. Les tendances assorties aux notations indiquent l'avis de DBRS sur les perspectives des notations en question. Ces tendances sont de trois catégories : « positive », « stable » ou « négative ». La tendance d'une notation indique la direction dans laquelle DBRS croit que la notation se dirige si la tendance se maintient ou, dans certains cas, s'il n'est rien fait pour remédier à la situation. En général, le point de vue de DBRS est fondé principalement sur une évaluation de l'entité émettrice ou du garant lui-même, mais peut également prendre en compte les perspectives du secteur dans lequel l'entité émettrice exerce ses activités.

Une tendance « positive » ou « négative » ne signale pas l'imminence d'un changement de notation. Une tendance « positive » ou « négative » indique plutôt que la notation est plus susceptible d'être modifiée à l'avenir que si elle avait été qualifiée de « stable ». DBRS attribue une tendance à chacun des titres d'une entité émettrice plutôt que d'attribuer une seule tendance à l'entité émettrice, et il n'est pas inhabituel que différentes tendances soient attribuées aux titres du même émetteur.

Les notations visent à fournir aux acquéreurs une évaluation indépendante de la qualité du crédit d'une émission ou de l'émetteur de titres. Elles n'ont pas pour but d'indiquer si des titres particuliers conviennent à un investisseur en particulier. La notation attribuée par DBRS est une évaluation fondée uniquement sur les facteurs entourant la solvabilité et non sur les facteurs de risque du marché. Il est possible que la notation attribuée aux billets non garantis de premier rang ne traduise pas l'impact possible de tous les risques sur la valeur des billets non garantis de premier rang (ou des billets à taux fixe ou des billets à taux variable, pris séparément), et elle ne constitue pas une recommandation de les acheter, de les vendre ou de les conserver. Rien ne garantit que la notation attribuée aux billets non garantis de premier rang (ou aux

billets à taux fixe ou aux billets à taux variable, pris séparément) demeurera en vigueur pendant une période donnée ou que DBRS ne la révisera pas ou ne la retirera pas à l'avenir si elle estime que les circonstances le justifient.

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

10 MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

10.1 Cours et volume des opérations

Les actions ordinaires sont négociées à la TSX sous le symbole « DOL ». Le tableau qui suit montre les cours extrêmes mensuels par action ordinaire à la fermeture des marchés à la TSX de même que les volumes mensuels totaux et les volumes quotidiens moyens d'opérations à la TSX et sur d'autres systèmes de cotation pour l'exercice clos le 31 janvier 2016.

Mois	Plafond mensuel (\$)	Plancher mensuel (\$)	Volume mensuel total	Volume quotidien moyen
Février 2015	63,52	59,80	10 396 334	547 175
Mars 2015	70,80	62,25	12 084 840	549 311
Avril 2015	73,82	68,77	11 852 027	564 382
Mai 2015	71,96	68,88	10 275 471	513 774
Juin 2015	76,40	70,89	11 737 841	533 538
Juillet 2015	80,40	74,74	10 934 738	497 034
Août 2015	80,98	73,69	10 341 485	517 074
Septembre 2015	90,45	75,93	28 693 471	1 366 356
Octobre 2015	93,34	88,33	16 977 561	808 455
Novembre 2015	92,33	87,55	13 382 420	637 258
Décembre 2015	90,00	77,37	21 011 402	1 000 543
Janvier 2016	78,87	71,84	17 851 738	892 587

11 ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

11.1 Administrateurs

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

Nom, province/État et pays de résidence	Fonctions	Depuis	Poste principal	Postes occupés antérieurement (cinq dernières années)
Larry Rossy Québec, Canada	Président du conseil d'administration et chef de la direction	2004	Président du conseil d'administration et chef de la direction ⁽⁸⁾ Dollarama inc.	—
Joshua Bekenstein ⁽¹⁾⁽²⁾⁽⁶⁾ Massachusetts, États-Unis	Administrateur indépendant	2004	Directeur général Bain Capital Partners, LP	—
Gregory David Ontario, Canada	Administrateur	2004	Chef de la direction GRI Capital Inc.	—

Nom, province/État et pays de résidence	Fonctions	Depuis	Poste principal	Postes occupés antérieurement (cinq dernières années)
Elisa D. Garcia C. ⁽²⁾ Floride, États-Unis	Administratrice indépendante	2015	Vice-présidente exécutive et chef du contentieux Office Depot, Inc.	Vice-présidente exécutive, chef du contentieux et secrétaire Office Depot, Inc. (de 2007 à 2013)
Stephen Gunn ⁽³⁾⁽⁴⁾⁽⁵⁾⁽⁶⁾	Administrateur principal	2009	Coprésident exécutif du conseil d'administration Sleep Country Canada Holdings Inc.	Président du conseil d'administration et chef de la direction Sleep Country Canada Inc. (jusqu'en novembre 2014)
Nicholas Nomicos ⁽¹⁾⁽⁶⁾	Administrateur indépendant	2004	Directeur général Sankaty Advisors, LP	—
Neil Rossy	Administrateur et chef de la mise en marché	2004	Chef de la mise en marché ⁽⁸⁾ Dollarama inc.	—
Richard Roy, FCPA, FCA ⁽⁵⁾	Administrateur indépendant	2012	Administrateur de sociétés	Président et chef de la direction Uni-Select Inc. (de 2008 à juillet 2015)
John J. Swidler, FCPA, FCA ⁽⁷⁾ ...	Administrateur indépendant	2010	Consultant Richter S.E.N.C.R.L.	Conseiller principal Richter S.E.N.C.R.L. (de 2007 à 2013)
Huw Thomas, FCPA, FCA ⁽²⁾⁽⁵⁾ ...	Administrateur indépendant	2011	Président et chef de la direction Smart Real Estate Investment Trust (« SmartREIT »)	Chef de la direction par intérim SmartREIT (de mars à juillet 2013)

(1) Joshua Bekenstein a quitté la présidence du comité des ressources humaines et de la rémunération lorsque Nicholas Nomicos a été nommé président de ce comité le 29 mars 2016. M. Bekenstein demeure membre du comité des ressources humaines et de la rémunération.

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

(3) Administrateur principal.

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

(5) Membre du comité d'audit.

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

(7) Président du comité d'audit.

(8) À compter du 1^{er} mai 2016, Larry Rossy quittera son poste de chef de la direction et Neil Rossy deviendra président et chef de la direction de Dollarama. Larry Rossy demeurera président exécutif du conseil d'administration.

11.2 Hauts dirigeants

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

Nom, province/État et pays de résidence	Fonctions	Depuis	Postes occupés antérieurement (cinq dernières années)
Larry Rossy	Président du conseil d'administration et chef de la direction ⁽¹⁾	2004	—
Michael Ross, FCPA, FCA	Chef de la direction financière	2010	Chef de la direction financière et secrétaire Dollarama inc. (de 2010 à 2015)

Nom, province/État et pays de résidence	Fonctions	Depuis	Postes occupés antérieurement (cinq dernières années)
Johanne Choinière Ontario, Canada	Chef de l'exploitation	2014	Vice-présidente principale Metro, division de l'Ontario (de 2008 à mai 2014)
Neil Rossy Québec, Canada	Chef de la mise en marché ⁽¹⁾	2004	—
Geoffrey Robillard..... Québec, Canada	Premier vice-président, Division des importations	2004	—
John Assaly Québec, Canada	Vice-président, Approvisionnement mondial	2013	Acheteur principal Dollarama S.E.C. (de 1992 à 2013)
Nicolas Hien Québec, Canada	Vice-président, Gestion de projets et Systèmes	2016	Vice-président, Gestion de projets Dollarama inc. (de 2013 à 2016) Directeur principal, Services-conseils KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L. (de 2011 à 2012)

(1) À compter du 1^{er} mai 2016, Larry Rossy quittera son poste de chef de la direction et Neil Rossy deviendra président et chef de la direction de Dollarama. Larry Rossy demeurera président exécutif du conseil d'administration.

En tant que groupe, les administrateurs et les hauts dirigeants avaient la propriété véritable ou le contrôle, directement ou indirectement, de 10 580 548 actions ordinaires, soit 8,66 % des actions ordinaires en circulation avant dilution au 31 janvier 2016.

Voici de brèves notices biographiques sur les administrateurs et les hauts dirigeants de la Société, décrivant notamment les principales fonctions que chacun a occupées au cours des cinq dernières années.

Administrateurs

LARRY ROSSY est président du conseil d'administration et chef de la direction depuis la création de la Société. Il est détaillant depuis 1965 et a fondé Dollarama. En 1992, il a pris la décision stratégique de convertir la Société au concept du « magasin à un dollar ». Depuis lors, son principal objectif a été d'étendre le réseau de vente au détail de Dollarama. Comme il a été annoncé le 30 mars 2016, M. Rossy quittera son poste de chef de la direction à compter du 1^{er} mai 2016, et Neil Rossy prendra la relève. Larry Rossy demeurera président exécutif du conseil d'administration et continuera de jouer un rôle actif dans certaines fonctions clés de l'entreprise comme l'immobilier et les achats. Il est titulaire d'un baccalauréat ès arts de l'Université McGill.

JOSHUA BEKENSTEIN est membre du conseil d'administration et membre du comité des ressources humaines et de la rémunération et du comité de nomination et de gouvernance. M. Bekenstein est directeur général de Bain Capital Partners, LP (auparavant Bain Capital Partners, LLC), société de gestion privée d'actifs. Avant d'entrer au service de Bain Capital Partners en 1984, il a passé plusieurs années chez Bain & Company, où il s'est occupé d'entreprises dans des secteurs variés. Il est membre du conseil d'administration et président du comité des ressources humaines, de nomination et de gouvernance de BRP Inc. Il est également administrateur de Waters Corporation, Bright Horizons Family Solutions Inc., Burlington Stores, Inc. et The Michaels Companies, Inc. et il siège au comité de la rémunération de plusieurs de ces sociétés. M. Bekenstein est titulaire d'un baccalauréat ès arts de l'Université Yale et d'une maîtrise en administration des affaires (MBA) de la Harvard Business School.

GREGORY DAVID est membre du conseil d'administration. Il est chef de la direction de GRI Capital Inc., société de conseils financiers et de gestion privée, et travaille pour cette société et les membres de son groupe depuis 2003. Avant d'entrer au service de GRI Capital Inc., M. David a fourni des services-conseils financiers et stratégiques à des sociétés fermées et ouvertes de 2000 à 2003. De 1998 à 2000, il a travaillé

pour Claridge Inc. et, de 1996 à 1998, pour McKinsey & Co. Il est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université Queen's, d'un baccalauréat en droit de l'Université McGill et d'une maîtrise en administration des affaires de la Harvard Business School.

ELISA D. GARCIA C. est membre du conseil d'administration et membre du comité de nomination et de gouvernance depuis le 18 février 2015. M^{me} Garcia est actuellement vice-présidente exécutive et chef du contentieux d'Office Depot, Inc., chef de file mondial dans la fourniture de produits, services et solutions de bureau dont le siège social est situé à Boca Raton, en Floride. Avant d'entrer au service d'Office Depot en 2007, elle a occupé le poste de vice-présidente exécutive, chef du contentieux et secrétaire de Domino's Pizza, Inc. Plus tôt dans sa carrière, elle a été conseillère juridique pour la région de l'Amérique latine de Philip Morris International et conseillère juridique de GAF Corporation. Elle siège également aux conseils de l'American Arbitration Association, de l'Institute for Inclusion in the Legal Profession et de la chambre de commerce de Boca Raton et elle est membre du conseil consultatif du Corporate Pro Bono Institute. M^{me} Garcia est diplômée de la St. John's University School of Law et elle est titulaire d'un baccalauréat et d'une maîtrise en sciences politiques/sciences de la gestion du W. Averell Harriman College, de la State University of New York à Stony Brook.

STEPHEN GUNN est administrateur principal du conseil d'administration et président du comité de nomination et de gouvernance; il est aussi membre du comité d'audit et du comité des ressources humaines et de la rémunération. M. Gunn est coprésident exécutif du conseil d'administration de Sleep Country Canada Holdings Inc., détaillant de matelas canadien, dont il a été chef de la direction jusqu'en novembre 2014. Il est administrateur de Golfsmith International Holdings, Inc., de Mastermind Toys, et d'Entreprises Cara Limitée et président du comité d'audit de cette dernière société. Il est titulaire d'un baccalauréat en sciences appliquées au génie électrique de l'Université Queen's et d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université de Western Ontario.

NICHOLAS NOMICOS est membre du conseil d'administration, et il préside le comité des ressources humaines et de la rémunération depuis le 29 mars 2016. M. Nomicos est directeur général au sein de Sankaty Advisors, LP (auparavant connue comme Sankaty Advisors, LLC), membre du groupe de crédit de Bain Capital Partners, LP. Avant de se joindre à Sankaty en 2011, il était associé chez Bain Capital Partners où il travaillait depuis 1999, dans divers investissements dans les secteurs de la fabrication et des biens de consommation. Il a aussi été premier vice-président, chef de la direction financière et secrétaire intérimaire de Dollarama de septembre 2009 à avril 2010. Avant d'entrer au service de Bain Capital Partners, il a été un haut dirigeant dans le domaine du développement commercial et de la fabrication auprès de Oak Industries Inc., et il a passé plusieurs années auprès de Bain & Company, à titre de gestionnaire. M. Nomicos est titulaire d'un baccalauréat en génie de l'Université Princeton et d'une maîtrise en administration des affaires (MBA) de la Harvard Business School.

NEIL ROSSY est membre du conseil d'administration et présentement chef de la mise en marché. Comme il a été annoncé le 30 mars 2016, le conseil d'administration a nommé Neil Rossy en tant que prochain président et chef de la direction de la Société avec prise d'effet le 1^{er} mai 2016. Actif au sein de la Société depuis les débuts de celle-ci en 1992, Neil Rossy s'est occupé de tous les aspects de l'entreprise, de la chaîne d'approvisionnement et des activités quotidiennes de Dollarama. Au cours des deux dernières décennies, il a joué un rôle de plus en plus important dans la prise de décisions stratégiques concernant l'entreposage et la distribution, l'approvisionnement direct, l'identité de la marque, le développement des produits et les innovations en matière de mise en marché, des décisions qui aujourd'hui définissent Dollarama et sont le fondement de sa réussite. Neil Rossy est diplômé de l'Université Queen's.

RICHARD ROY, FCPA, FCA est membre du conseil d'administration et membre du comité d'audit. Il siège également au conseil d'administration d'Uni-Sélect inc. depuis mai 2008 et à celui de GDI Services aux immeubles inc. depuis mai 2015. Du 1^{er} janvier 2008 au 31 juillet 2015, il a agi à titre de président et chef de la direction d'Uni-Sélect, distributeur de pièces d'équipement, d'outils, d'accessoires et de pièces automobiles en Amérique du Nord. Avant janvier 2008, il a occupé divers postes de cadre auprès d'Uni-Sélect, y compris ceux de vice-président, chef de l'exploitation d'avril 2007 à janvier 2008 et de vice-président, Administration et chef de la direction financière de janvier 1999 à avril 2007. M. Roy a obtenu le titre de Fellow de l'Ordre des comptables professionnels agréés du Québec (FCA) en 2012.

JOHN J. SWIDLER, FCPA, FCA est membre du conseil d'administration et président du comité d'audit. M. Swidler est aussi administrateur principal et président du comité d'audit de Reitmans (Canada) Limitée ainsi qu'administrateur d'Accord Financial Corp. et membre de son comité d'audit. Il est également consultant de Richter S.E.N.C.R.L, cabinet d'expertise comptable, de services-conseils à l'entreprise et de consultation, auprès duquel il a passé plusieurs années comme conseiller principal. Il a été associé directeur de RSM Richter S.E.N.C.R.L. (société remplacée par Richter S.E.N.C.R.L) de 1996 au 1^{er} janvier 2007 et président du comité de direction de ce cabinet de 1982 à 1996. M. Swidler est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université McGill et il a obtenu le titre de comptable agréé. Il est également titulaire d'un baccalauréat en droit civil de l'Université McGill. Il a obtenu le titre de Fellow de l'Ordre des comptables professionnels agréés du Québec (FCA) en 1992.

HUW THOMAS, FCPA, FCA, est membre du conseil d'administration et membre du comité d'audit et du comité de nomination et de gouvernance. De 1996 à 2010, M. Thomas a occupé des postes supérieurs dans le domaine des finances auprès de La Société Canadian Tire Limitée, notamment le poste de chef des finances pendant neuf ans et, de novembre 2009 à décembre 2010, le poste de vice-président exécutif, Stratégie et rendement financiers. M. Thomas a été nommé chef de la direction par intérim de SmartREIT (auparavant connue comme Calloway Real Estate Investment Trust) en mars 2013, puis président et chef de la direction en juillet 2013. Il est fiduciaire de SmartREIT depuis avril 2011. Il est par ailleurs fiduciaire de Chartwell Retirement Residences dont il préside le comité d'audit. Il est titulaire d'un baccalauréat en sciences économiques de l'Université de Londres (R.-U.) et est comptable professionnel agréé au Royaume-Uni et au Canada. Il a obtenu le titre de Fellow du Chartered Professional Accountants of Ontario (FCPA) en 2013.

Hauts dirigeants

MICHAEL ROSS, FCPA, FCA, a été nommé chef de la direction financière et secrétaire avec prise d'effet le 12 avril 2010. En avril 2015, son titre est devenu chef de la direction financière, le poste de secrétaire ayant été attribué à un autre membre de l'équipe de direction. Avant d'entrer au service de Dollarama, il a été chef de la direction financière d'Industries Sanimax Inc. pendant trois ans et, de 1997 à 2007, il a agi en qualité de vice-président, administration et chef de la direction financière de Groupe Bell Nordiq inc. M. Ross a obtenu un baccalauréat en commerce en 1981 et des diplômes universitaires supérieurs en comptabilité en 1983 à l'Université Concordia. Il a obtenu le titre de Fellow de l'Ordre des comptables professionnels agréés du Québec (FCA) en 2012.

JOHANNE CHOINIÈRE a été nommée chef de l'exploitation le 11 avril 2014, nomination qui a pris effet le 12 mai 2014. M^{me} Choinière est responsable de la supervision des activités des magasins et de la logistique, de la distribution, de la gestion de la chaîne d'approvisionnement et des ressources humaines. De 1999 jusqu'à sa nomination chez Dollarama, M^{me} Choinière a travaillé chez Metro inc., où elle a occupé plusieurs postes de haute direction d'importance croissante au sein de l'organisation, notamment le poste de vice-présidente principale de la mise en marché de Metro Ontario et, plus récemment, celui de vice-présidente principale de la division de l'Ontario. Elle est titulaire d'un baccalauréat en administration des affaires de l'Université Bishop's.

GEOFFREY ROBILLARD est premier vice-président, Division des importations depuis octobre 2006. De 1973 à novembre 2004, il a été propriétaire et président de Les Importations Aris Inc., un important distributeur de produits importés. En 1992, M. Robillard a commencé à travailler avec Dollarama pour établir son programme visant l'approvisionnement direct auprès de fournisseurs étrangers; cette relation est devenue exclusive en 1996. Dollarama a acquis les actifs de Les Importations Aris Inc. en novembre 2004. M. Robillard a bâti la division des importations de Dollarama et gère une équipe chargée de repérer des sources d'approvisionnement partout dans le monde, d'évaluer les offres et les échantillons des fournisseurs et de collaborer avec les acheteurs au choix des marchandises. Il supervise la négociation des prix, les questions relatives au contrôle de la qualité avec les importateurs et la coordination de toute la logistique de livraison des produits importés et du paiement des droits de douane.

JOHN ASSALY est entré au service de Dollarama comme acheteur principal à la création de Dollarama en 1992 et a été nommé vice-président, Approvisionnement mondial à la fin de 2013. M. Assaly est responsable d'un volume de vente considérable des produits de Dollarama. Il voyage autour du monde à la

recherche de nouveaux produits et il tisse des liens avec les fournisseurs de Dollarama, tout en étant responsable de la supervision d'une équipe d'acheteurs adjoints.

NICOLAS HIEN est vice-président, Gestion de projets et Systèmes depuis mars 2016. Auparavant, il était vice-président, Gestion de projets, et il assume maintenant la responsabilité de surveillance de la fonction TI. Il est chargé de superviser tous les grands projets réalisés dans les magasins et aux installations de distribution et d'entreposage, notamment les projets touchant les TI, l'exploitation des magasins, la distribution et la logistique. Il est également chargé de gérer les relations commerciales entre Dollarama et Dollar City. Avant de se joindre à Dollarama en septembre 2012, M. Hien a été directeur principal, Services-conseils chez KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L après que ce cabinet a acquis le cabinet de services-conseils au sein duquel il était associé et directeur de projets depuis 2008. Il est titulaire d'un baccalauréat en administration des affaires (B.A.A.) avec spécialisation en gestion des opérations et d'une maîtrise ès sciences (M.Sc.) avec spécialisation en logistique de HEC Montréal.

11.3 Interdiction d'opérations, faillites, amendes ou sanctions

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

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

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

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

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

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

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

11.4 Conflits d'intérêts

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

11.5 Indemnisation et assurance

La Société a actuellement un programme d'assurance des administrateurs et dirigeants de 95,0 millions de dollars, ainsi qu'une assurance « différence dans les conditions » (DIC) supplémentaire de 25,0 millions de dollars. La Société a également conclu des conventions d'indemnisation avec chacun de ses administrateurs. Les conventions d'indemnisation obligeront généralement la Société à indemniser les administrateurs, dans toute la mesure permise par la loi, contre les responsabilités qui découlent des services qu'ils rendent ès qualités, à condition d'avoir agi honnêtement, de bonne foi et d'une manière qu'ils étaient raisonnablement fondés à considérer comme non contraire aux intérêts de la Société, et en ce qui concerne les poursuites criminelles et administratives ou les poursuites sanctionnées par le paiement d'amendes, à condition qu'ils n'aient pas eu de motifs raisonnables de croire que leur conduite était illégale. Les conventions d'indemnisation prévoient également que la Société peut avancer les frais de défense de ses administrateurs et dirigeants.

12 RENSEIGNEMENTS SUR LE COMITÉ D'AUDIT

12.1 Règles du comité d'audit

Le conseil d'administration a adopté des règles écrites (les « règles du comité d'audit ») selon lesquelles le comité d'audit assume, entre autres, les responsabilités suivantes : (i) examiner les états financiers de la Société et les documents d'information publique contenant de l'information financière et présenter des rapports sur cet examen au conseil d'administration; (ii) veiller à ce que les procédures adéquates soient en place pour l'examen des documents d'information publique de la Société contenant de l'information financière; (iii) superviser le travail et s'assurer de l'indépendance de l'auditeur externe; (iv) examiner, évaluer et approuver les procédures de contrôle interne mises en œuvre et maintenues par la direction, notamment celles conçues pour repérer et gérer les risques importants liés aux activités de la Société.

Une copie des règles du comité d'audit est jointe à la présente notice annuelle en annexe A.

12.2 Composition du comité d'audit

À la date des présentes, le comité d'audit est composé de quatre membres, soit John J. Swidler (président), Stephen Gunn, Huw Thomas et Richard Roy. Chaque membre du comité d'audit est

indépendant et possède des compétences financières, au sens du *Règlement 52-110 sur le comité d'audit* (le « Règlement 52-110 »).

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

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

12.4 Politiques et procédures d'approbation préalable

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

12.5 Honoraires pour les services de l'auditeur externe

Pour les exercices clos les 31 janvier 2016 et 1^{er} février 2015, les honoraires suivants ont été facturés à la Société par son auditeur externe, PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l. :

	Exercice clos le 31 janvier 2016	Exercice clos le 1^{er} février 2015
Honoraires d'audit ⁽¹⁾	463 500 \$	450 000 \$
Honoraires pour services liés à l'audit ⁽²⁾	115 000 \$	115 000 \$
Honoraires pour services fiscaux ⁽³⁾	258 959 \$	130 886 \$
Autres honoraires ⁽⁴⁾	38 000 \$	30 000 \$
Total des honoraires versés	875 459 \$	725 886 \$

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

(2) Les « honoraires pour services liés à l'audit » comprennent les honoraires pour les services d'assurance et services connexes qui se rapportent raisonnablement à l'audit ou à l'examen des états financiers et ne sont pas compris dans les honoraires d'audit. Pour l'exercice clos le 31 janvier 2016, cette catégorie comprenait les honoraires liés à la réalisation des procédures requises dans le cadre du placement de 2015, ainsi que ceux liés aux services fournis relativement au projet de conformité de la Société au Règlement 52-109. Pour l'exercice clos le 1^{er} février 2015, cette catégorie comprenait les honoraires liés à la délivrance d'un rapport sur les procédures convenues à l'égard des obligations d'information continue de la Société et à la réalisation des procédures requises dans le cadre du placement de 2014, ainsi qu'aux services fournis relativement au projet de conformité de la Société au Règlement 52-109.

(3) Les « honoraires pour services fiscaux » comprennent les honoraires pour tous les services fiscaux autres que ceux figurant sous « honoraires d'audit » et « honoraires pour services liés à l'audit ». Cette catégorie comprend les honoraires en matière de conformité fiscale, de conseils fiscaux, de planification fiscale et d'aide dans le cadre des audits fédéral et provinciaux effectués dans le cours normal des activités.

(4) Les « autres honoraires » comprennent les honoraires pour les produits et les services fournis par l'auditeur externe, autres que ceux mentionnés ci-dessus. Cette catégorie se compose principalement des honoraires liés à la traduction.

13 POURSUITES ET APPLICATION DE LA LOI

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

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

À l'heure actuelle, la Société loue 20 magasins, cinq entrepôts, son centre de distribution et son siège social auprès d'entités contrôlées par Larry Rossy, président du conseil d'administration et chef de la direction de la Société, ou certains membres de sa famille immédiate en vertu de baux à long terme. Les charges associées aux baux et à d'autres ententes conclus avec des personnes liées sont établies selon les conditions du marché et représentaient un montant total d'environ 17,9 millions de dollars pour l'exercice clos le 31 janvier 2016. Voir « Activités de la Société – Magasins – Emplacements des magasins et choix des sites » et « Activités de la Société – Entreposage et distribution ».

Par ailleurs, la Société loue un certain nombre de magasins auprès de SmartREIT (auparavant connue comme Calloway Real Estate Investment Trust avant son acquisition de la plateforme d'aménagement des Smart Centres en mai 2015), dont Huw Thomas, administrateur indépendant de la Société, est président et chef de la direction depuis 2013. M. Thomas ne participe pas à la négociation de ces baux pour le compte de SmartREIT, comme propriétaire, ni à leur approbation par Dollarama S.E.C., comme locataire, étant donné que les baux individuels ne sont pas assujettis à l'approbation du conseil d'administration. Les baux sont négociés par la direction de Dollarama et conclus dans le cours normal des activités, et les frais de location et autres modalités de location sont établis aux conditions du marché. Selon les renseignements publics communiqués par SmartREIT, la contribution de Dollarama S.E.C. aux produits locatifs bruts de SmartREIT était inférieure à 1,5 % au 31 décembre 2015.

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

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

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

16 CONTRATS IMPORTANTS

Exception faite des contrats conclus dans le cours normal des activités, de l'acte de fiducie et du premier acte de fiducie supplémentaire conclus le 5 novembre 2013 avec Société de fiducie Computershare du Canada, agissant à titre de fiduciaire, dans le cadre du placement de 2013, et enfin, du deuxième acte de fiducie supplémentaire conclu le 16 mai 2014 avec la même partie, agissant à titre de fiduciaire, dans le cadre du placement de 2014, et sur lequel a également été fondé le placement de 2015 (dont des copies sont disponibles sur SEDAR au www.sedar.com), la Société n'a pas conclu, au cours de l'exercice clos le 31 janvier 2016 ni avant cette date, de contrat important qui serait toujours en vigueur. Un résumé des principales modalités de l'acte de fiducie et des actes de fiducie supplémentaires figure à la rubrique « Description des dettes importantes – Billets non garantis de premier rang ».

17 INTÉRÊTS DES EXPERTS

L'auditeur indépendant de la Société, PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l., comptables professionnels agréés, a établi un rapport de l'auditeur indépendant daté du 30 mars 2016 à l'égard des états financiers consolidés de la Société et des notes y afférentes en date du 31 janvier 2016 et du 1^{er} février 2015 ainsi que pour chacun des exercices clos à ces dates. Le cabinet PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l., comptables professionnels agréés, a indiqué qu'il est indépendant de la Société au sens du Code de déontologie de l'Ordre des comptables professionnels agréés du Québec.

18 RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

Des renseignements supplémentaires concernant Dollarama sont disponibles sur le site Web de SEDAR (www.sedar.com).

Des renseignements supplémentaires, notamment sur la rémunération des administrateurs et des dirigeants, les prêts qui leur ont été consentis, le nom des principaux porteurs de titres de Dollarama et les titres autorisés aux fins d'émission dans le cadre de régimes de rémunération sous forme de titres de participation, figurent dans la circulaire de sollicitation de procurations de la direction de Dollarama, qui se trouve sur SEDAR (www.sedar.com). Des renseignements sur les pratiques de gouvernance se trouvent aussi dans la circulaire de sollicitation de procurations de la direction.

Des renseignements financiers supplémentaires sont fournis dans les états financiers consolidés audités et le rapport de gestion de Dollarama qui ont été établis pour l'exercice clos le 31 janvier 2016.

Sur demande adressée au secrétaire corporatif de la Société, Josée Kouri, par la poste au 5805, avenue Royalmount, Montréal (Québec) H4P 0A1 ou par courriel au corporatesecretary@dollarama.com, Dollarama fournira à toute personne physique ou morale les documents énumérés ci-dessous :

- a) si Dollarama est en voie de réaliser un placement de ses titres aux termes d'un prospectus simplifié ou a déposé un prospectus simplifié provisoire relativement à un placement proposé de ses titres :
 - i. un exemplaire de la dernière notice annuelle de la Société, de même qu'un exemplaire, ou les pages pertinentes, de tout document intégré par renvoi dans la notice annuelle;
 - ii. un exemplaire des états financiers consolidés annuels de la Société pour le dernier exercice clos à l'égard duquel des états financiers ont été déposés, de même que le rapport de l'auditeur s'y rapportant, et un exemplaire des états financiers consolidés intermédiaires de la Société pour toute période suivant son dernier exercice clos;
 - iii. un exemplaire de la circulaire de sollicitation de procurations de la Société relative à sa dernière assemblée annuelle des actionnaires à laquelle il y a eu élection d'administrateurs, si elle est disponible, ou un exemplaire de tout document annuel produit en remplacement de cette circulaire, s'il y a lieu;
 - iv. un exemplaire de tout autre document intégré par renvoi dans le prospectus simplifié provisoire ou le prospectus simplifié et qui n'a pas à être fourni aux sous-alinéas (i) à (iii);
- b) à tout autre moment, Dollarama fournira à toute personne physique ou morale un exemplaire des documents énumérés aux sous-alinéas (i), (ii) et (iii) du paragraphe a) ci-dessus; toutefois, la Société pourrait exiger des frais raisonnables si la demande est présentée par une personne physique ou morale qui n'est pas un porteur de ses titres.

ANNEXE A

RÈGLES DU COMITÉ D'AUDIT DOLLARAMA INC.

(les « règles »)

1. OBJET

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

2. COMPOSITION

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

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

3. RESTRICTIONS APPLICABLES AUX FONCTIONS DU COMITÉ

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

Les membres du comité ont le droit de se fier, sauf connaissance expresse du contraire : (i) à l'intégrité des personnes et des organisations de qui ils reçoivent de l'information; (ii) à l'exactitude et à l'exhaustivité des renseignements fournis; (iii) aux déclarations faites par la direction de la Société (la « direction ») quant aux services non liés à l'audit rendus à la Société par l'auditeur externe; (iv) aux états financiers de la Société qui, selon un membre de la direction ou un rapport écrit de l'auditeur externe, présentent fidèlement la situation financière de la Société conformément aux principes comptables généralement reconnus; (v) à tout rapport d'un avocat, d'un comptable, d'un ingénieur, d'un évaluateur ou d'une autre personne dont la profession donne de la crédibilité à une déclaration que cette personne fait.

4. RÉUNIONS

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

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

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

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

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

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

5. ACTIVITÉS DU COMITÉ

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

A. Information financière

- (1) Examiner les états financiers intermédiaires de la Société, y compris les attestations, rapports, avis ou examens fournis par l'auditeur externe et les rapports de gestion et communiqués de presse y afférents, et les recommander au conseil d'administration pour approbation.
- (2) Examiner les états financiers annuels de la Société, y compris les attestations, rapports,

avis ou examens fournis par l'auditeur externe, la notice annuelle et les rapports de gestion et communiqués de presse y afférents, et les recommander au conseil d'administration pour approbation.

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

B. Contrôle interne

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

C. Lien avec l'auditeur externe

- (1) Recommander au conseil le choix de l'auditeur externe ainsi que les honoraires et les autres frais devant être versés à ce dernier.
- (2) Être investi du pouvoir de communiquer directement avec l'auditeur externe et voir à ce que l'auditeur externe soit à la disposition du comité et du conseil, au besoin.
- (3) Informer l'auditeur externe qu'il relève du comité et non de la direction.
- (4) Surveiller le lien entre la direction et l'auditeur externe, examiner notamment les lettres de la direction ou d'autres rapports de l'auditeur externe, et discuter de toute divergence d'opinion importante entre eux et régler les différends qu'ils ont.
- (5) Si cela est jugé approprié, établir des systèmes distincts de présentation de l'information financière au comité par la direction et par l'auditeur externe.
- (6) Examiner tous les ans, avec l'auditeur externe, toutes les relations importantes qu'il entretient avec la Société, la direction ou les employés qui pourraient nuire à l'indépendance de l'auditeur externe.

- (7) Approuver au préalable tous les services non liés à l'audit (ou déléguer cette approbation préalable s'il l'estime préférable ou si les lois sur les valeurs mobilières canadiennes applicables le permettent) que doit rendre l'auditeur externe.
- (8) Examiner le rendement de l'auditeur externe et recommander la destitution de celui-ci lorsque le comité l'estime justifié dans les circonstances.
- (9) Consulter périodiquement l'auditeur externe, sans la présence de la direction, au sujet : a) des risques ou des expositions auxquels fait face la Société; b) des contrôles internes et autres mesures que la direction a pris pour contrôler ces risques; c) de l'exhaustivité et de l'exactitude des états financiers de la Société, y compris le bien-fondé des contrôles internes pour relever les paiements, les opérations ou les procédures qui pourraient être jugés illégaux ou irréguliers.
- (10) Examiner et approuver les candidatures d'associés ou d'employés actuels ou anciens de l'auditeur externe actuel (ou d'un ancien auditeur externe) de la Société.

D. Processus d'audit

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

E. Méthodes de présentation de l'information financière

- (1) Examiner l'intégrité des méthodes de présentation de l'information financière de la Société, à l'interne et à l'externe, en collaboration avec l'auditeur externe.
- (2) Examiner périodiquement la nécessité d'une fonction d'audit interne, s'il n'en existe pas.
- (3) Examiner les questions importantes concernant les états de la situation financière, les obligations éventuelles importantes et les opérations importantes entre personnes liées.

- (4) Examiner avec la direction et l'auditeur externe les conventions comptables de la Société et toute modification qu'il est proposé d'y apporter, notamment les conventions et méthodes comptables critiques utilisées, les autres méthodes de traitement de l'information financière qui ont fait l'objet de discussions avec la direction, les conséquences de l'utilisation de ces autres méthodes et le traitement privilégié par l'auditeur externe, ainsi que toutes les autres communications importantes avec la direction qui s'y rattachent. Examiner la communication et l'incidence des éventualités et le caractère raisonnable des provisions, des réserves et des estimations qui pourraient avoir une incidence importante sur la présentation de l'information financière.

F. Généralités

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

6. PROCÉDURES EN MATIÈRE DE PLAINTES

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