



NOTICE ANNUELLE

POUR L'EXERCICE CLOS LE 29 JANVIER 2017

Le 7 avril 2017



TABLE DES MATIÈRES

1	Notes explicatives.....	1
2	Structure de l'entreprise	3
3	Développement général de l'entreprise.....	4
4	Activités de la Société.....	9
5	Facteurs de risque	20
6	Structure du capital	32
7	Dividendes.....	34
8	Description des dettes importantes.....	35
9	Notations	37
10	Marché pour la négociation des titres	39
11	Administrateurs et dirigeants.....	39
12	Renseignements sur le comité d'audit.....	46
13	Poursuites et application de la loi.....	47
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.....	48
16	Contrats importants.....	48
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 29 janvier 2017, dernier jour du plus récent exercice clos de la Société, et toutes les sommes d'argent sont exprimées en dollars canadiens.

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

1.1 Énoncés prospectifs

Certains énoncés figurant dans la 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 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 notice annuelle visent à décrire les attentes de la direction en date des présentes, et la direction n'a pas l'intention et décline toute obligation d'actualiser ou de réviser ces énoncés prospectifs à la lumière de nouveaux éléments d'information ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif, sauf si elle y est tenue en vertu de la loi. Les énoncés prospectifs contenus dans la notice annuelle doivent être lus à la lumière de la présente mise en garde.

1.2 Mesures conformes aux PCGR et mesures hors PCGR

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

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

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

1.3 Données sur le marché et l'industrie

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

2 STRUCTURE DE L'ENTREPRISE

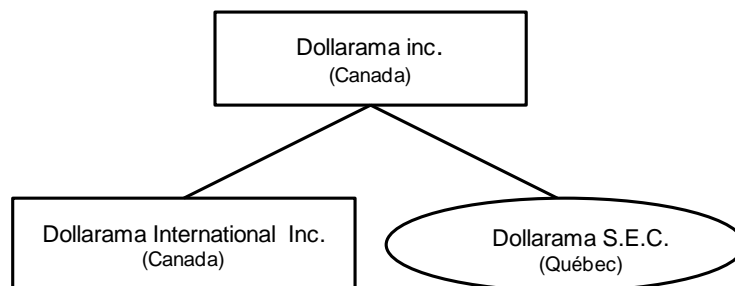
2.1 Dénomination, adresse et constitution

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

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

2.2 Liens intersociétés

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



Au 29 janvier 2017, 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 convention avec Dollar City ».

À l'exception de Dollarama S.E.C., l'actif total ou les produits des activités ordinaires de chaque filiale de la Société (mentionnée ou non aux présentes) ne représentaient pas plus de 10 %, individuellement, de l'actif ou des produits des activités ordinaires consolidés de la Société au 29 janvier 2017, ni plus de 20 %, dans l'ensemble, de l'actif ou des produits des activités ordinaires consolidés de la Société au 29 janvier 2017.

3 DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ENTREPRISE

Au 29 janvier 2017, Dollarama était propriétaire exploitant de 1 095 magasins dans l'ensemble du Canada et avait généré des ventes de 2,96 milliards de dollars et un BAIIA de 703,3 millions de dollars pour l'exercice clos le 29 janvier 2017.

Les principaux faits nouveaux relatifs aux activités de Dollarama au cours des trois derniers exercices clos et depuis le début de l'exercice en cours sont décrits ci-après. Le terme « exercice 2018 » désigne l'exercice de la Société qui sera clos le 28 janvier 2018, le terme « exercice 2017 », l'exercice clos le 29 janvier 2017, le terme « exercice 2016 », l'exercice clos le 31 janvier 2016 et le terme « exercice 2015 », l'exercice clos le 1^{er} février 2015. 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 2018

Acceptation des cartes de crédit

Au début de 2016, Dollarama a lancé un projet pilote visant à évaluer la faisabilité de l'acceptation des cartes de crédit comme mode de paiement dans tous ses magasins et l'incidence que ce mode de paiement pourrait avoir. Dollarama a commencé à accepter les cartes de crédit dans ses magasins de la Colombie-Britannique en janvier 2016 et a par la suite étendu le projet pilote aux magasins situés en Alberta et au Nouveau-Brunswick. D'après les résultats du projet pilote d'un an, la Société a conclu que l'accroissement des ventes contrebalançait les coûts supplémentaires associés à l'acceptation des cartes de crédit comme mode de paiement. Bien que la Société prévoie une incidence financière neutre, ce mode de paiement supplémentaire offrira davantage de choix et de commodité aux clients. La Société prévoit accepter les cartes de crédit comme mode de paiement dans tous ses magasins au Canada au deuxième trimestre de l'exercice 2018.

Nombre cible de magasins à long terme

En mars 2017, la Société a réalisé une étude visant à réévaluer le potentiel du marché pour les magasins Dollarama au Canada. Entre autres facteurs, l'étude a tenu compte des données sur le recensement et le revenu des ménages pour 2016 publiées au début de 2017, de la situation actuelle de la concurrence dans le secteur du commerce de détail dans tous les marchés canadiens, des taux de pénétration des magasins par habitant, du rendement des magasins comparables et des nouveaux magasins ainsi que de la période cible de remboursement du capital investi pour les nouveaux magasins. Les résultats de cette étude renforcent la confiance de la direction dans la capacité de la Société de poursuivre l'expansion de son réseau de magasins au-delà du seuil de 1 400 magasins annoncé préalablement, jusqu'à environ 1 700 magasins au cours des huit à dix prochaines années. L'effet de cannibalisation devrait s'accroître au fur et à mesure que le nombre total de magasins se rapproche de 1 700, mais la direction ne s'attend pas à ce que cela ait une incidence importante sur la période moyenne actuelle de remboursement du capital investi, qui est d'environ deux ans.

Augmentation du dividende

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

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

Le 16 mars 2017, la Société a émis des billets non garantis de premier rang à taux variable de série 2 échéant le 16 mars 2020 (les « billets à taux variable de série 2 ») dans le cadre d'un placement privé réalisé au Canada en vertu d'une dispense de prospectus prévue par la législation en valeurs mobilières applicable (le « placement de 2017 »). Les billets à taux variable de série 2 ont été émis à leur valeur nominale pour un produit brut total de 225,0 millions de dollars et portent intérêt à un taux équivalant au

taux des acceptations bancaires de 3 mois (CDOR) majoré de 59 points de base (ou 0,59 %). La Société a affecté le produit net du placement de 2017 au remboursement d'encours de sa facilité de crédit renouvelable non garantie (la « facilité de crédit ») ainsi qu'aux fins générales de l'entreprise. DBRS Limited (« DBRS ») a attribué la notation BBB, avec tendance stable, aux billets à taux variable de série 2. Voir « Description des dettes importantes – Billets non garantis de premier rang ».

3.2 Faits nouveaux de l'exercice 2017

Nouvel entrepôt

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

Lancement de nouveaux prix

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

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

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

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

Le 8 juin 2016, la Société a renouvelé son offre publique de rachat dans le cours normal des activités en vue de racheter aux fins d'annulation au plus 5 975 854 actions ordinaires (soit 5,0 % des actions ordinaires émises et en circulation au 7 juin 2016) pendant la période de 12 mois allant du 17 juin 2016 au 16 juin 2017 (l'« offre de rachat 2016-2017 »).

Au 29 janvier 2017, la Société avait racheté aux fins d'annulation aux termes de l'offre de rachat 2016-2017 un total de 4 287 922 actions ordinaires, au cours moyen pondéré de 98,32 \$ l'action ordinaire, pour une contrepartie en espèces totale de 421,6 millions de dollars. Une tranche de 300 000 actions ordinaires a été rachetée aux termes d'ententes privées conclues avec des vendeurs sans lien de dépendance et une autre tranche de 327 800 actions ordinaires a été rachetée aux termes d'un programme spécifique de rachat d'actions, dans chaque cas en vertu d'une dispense d'application des règles sur les offres publiques de rachat, à un prix inférieur au cours en vigueur ou au cours moyen pondéré en fonction du volume à la date du rachat, selon le cas.

Nomination du nouveau président et chef de la direction

Le 1^{er} mai 2016, Neil Rossy est devenu président et chef de la direction de Dollarama, comme l'avait annoncé le conseil d'administration le 30 mars 2016. Simultanément à cette nomination, Larry Rossy, fondateur de Dollarama, est devenu président exécutif du conseil d'administration, et il continue 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.

Modification de la convention avec Dollar City

Le 15 mars 2016, la Société et Dollar City, chaîne de magasins à un dollar domiciliée au Salvador, ont modifié certaines modalités des conventions conclues en février 2013 (collectivement, la « convention avec Dollar City ») aux termes desquelles la Société s'est engagée, par l'entremise de Dollarama International Inc., à partager son savoir-faire commercial et à fournir des services d'approvisionnement à Dollar City en vue de faire croître ses activités dans un territoire convenu en 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 pour Dollarama d'acquérir une participation majoritaire dans Dollar City selon une formule prédéterminée.

Aux termes de la modification de 2016, les parties ont convenu, notamment, de reporter d'un an, soit du 4 février 2019 au 4 février 2020, la date à laquelle l'option de Dollarama d'acquérir une participation majoritaire dans Dollar City devient exerçable. Cette année supplémentaire devait donner plus de temps aux parties pour tester le concept des magasins à un dollar dans un plus grand marché à l'intérieur du territoire établi. Les autres modifications apportées en 2016 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.

3.3 Faits nouveaux de l'exercice 2016

Modification de la convention de crédit

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

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

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

L'offre de rachat 2015-2016 a été modifiée deux fois, le 9 décembre 2015 et le 30 mars 2016, avec l'autorisation de la Bourse de Toronto (la « TSX ») afin d'augmenter le nombre maximal d'actions ordinaires pouvant être rachetées aux termes de celle-ci pour le faire passer à un maximum de 11 797 176 (soit 10,0 % du flottant (au sens des règles de la TSX)).

À l'expiration de l'offre de rachat 2015-2016 le 16 juin 2016, la Société avait racheté aux fins d'annulation un total de 9 561 911 actions ordinaires, au cours moyen pondéré de 85,75 \$ l'action ordinaire, pour une contrepartie totale en espèces de 820,0 millions de dollars.

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

Le 8 avril 2015, la Société a émis des billets non garantis de premier rang à taux variable supplémentaires échéant le 16 mai 2017 (les « billets à taux variable de série 1 supplémentaires »), dans le cadre d'un placement privé réalisé en vertu d'une dispense de prospectus prévue par la législation en valeurs mobilières applicable (le « placement de 2015 »). Les billets à taux variable de série 1 supplémentaires ont été émis à leur valeur nominale réduite d'un escompte de 0,336 % sur leur capital, pour un produit brut total de 124,58 millions de dollars. Les billets à taux variable de série 1 supplémentaires s'ajoutent aux billets à taux variable de série 1 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 de série 1 d'origine. La Société a affecté le produit net du placement de 2015 au remboursement d'encours de la facilité de crédit ainsi qu'aux fins générales de l'entreprise. Voir « Description des dettes importantes – Billets non garantis de premier rang ».

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 ».

3.4 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 le 16 juin 2015, la Société avait racheté aux fins d'annulation 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 de série 1 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 de série 1 d'origine ont été émis à leur valeur nominale pour un produit brut total de 150,0 millions de dollars et portent intérêt pour chaque période d'intérêt trimestrielle 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 la facilité de crédit et aux fins générales de l'entreprise. DBRS a attribué la

notation BBB, avec tendance stable, aux billets à taux variable de série 1 d'origine. Voir « Description des dettes importantes – Billets non garantis de premier rang ».

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.

4 ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ

4.1 Aperçu de l'industrie

Le secteur du commerce de détail à bas prix représente un segment bien établi et en croissance de l'industrie canadienne du commerce de détail. La demande des consommateurs canadiens à l'égard des produits à bas prix a augmenté considérablement au cours des deux dernières décennies, comme en témoigne l'augmentation du nombre de marchands de masse 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, articles de quincaillerie, outils de jardinage, fleurs artificielles et autres produits généraux. Le mélange de produits offerts constitue l'un des principaux facteurs distinguant l'industrie du magasin à un dollar du Canada de celle des États-Unis : les produits consommables, y compris les aliments réfrigérés, représentent une proportion plus élevée des produits offerts dans les magasins à un dollar des États-Unis que dans ceux du Canada, y compris Dollarama.

Les principaux facteurs qui différencient les exploitants de magasins à un dollar canadiens comprennent les fourchettes de prix, les emplacements, les produits offerts, l'homogénéité de la sélection de produits et la présentation des magasins. Plusieurs magasins à un dollar canadiens ont un positionnement sur le marché semblable aux détaillants liquidateurs, offrant une expérience de magasinage du type chasse au trésor. La sélection et la disponibilité des produits chez ces détaillants changent fréquemment et sont souvent irrégulières, principalement en raison d'une stratégie d'approvisionnement axée sur les importateurs et les liquidateurs. Certains magasins à un dollar, y compris Dollarama, se sont distingués en offrant une sélection 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, compte tenu du nombre de magasins exploités, comptaient environ un magasin à un dollar pour 11 000 personnes aux États-Unis au 29 janvier 2017, alors que, selon la direction, les cinq principales chaînes de magasins à un dollar du Canada, compte tenu du nombre de magasins exploités, comptaient environ un magasin à un dollar pour 23 000 personnes au Canada au 29 janvier 2017. Malgré de grandes différences entre le modèle d'affaires des magasins à un dollar américains et celui des magasins à un dollar canadiens, notamment le fait que le modèle américain dépend en général davantage de la vente de biens consommables que le modèle canadien, la direction croit que le marché canadien du magasin à un dollar continue de présenter des perspectives de croissance.

4.2 Aperçu de l'entreprise

L'entreprise de Dollarama a été fondée en 1992 par Larry Rossy, membre de la troisième génération d'une famille de marchands. Larry 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. Il 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. Les principes fondamentaux du modèle demeurent les mêmes sous la nouvelle direction de Neil Rossy.

Exploitation de magasins à un dollar au Canada

La Société exploitait 1 095 magasins au Canada au 29 janvier 2017, incluant un nombre net de 65 nouveaux magasins ouverts au cours du dernier exercice complété, et elle continue d'étendre son réseau partout au pays.

Les magasins ont une superficie moyenne de 10 023 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 neuf prix fixes compris entre 0,82 \$ et 4,00 \$.

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

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

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

- le nombre, l'emplacement et la pénétration des magasins dans les nouveaux marchés et les marchés existants, qui augmentent la reconnaissance de la marque, génèrent de la publicité par le bouche-à-oreille et augmentent l'achalandage;
- les principaux produits disponibles d'une manière constante, 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, l'efficacité de la logistique et de maintenir une structure de coûts simple à mesure que l'entreprise croît.

Approvisionnement direct pour le marché canadien et convention avec Dollar City

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

En plus d'exploiter son réseau de magasins et de s'approvisionner directement auprès de tiers pour sa propre gamme de produits, Dollarama est actuellement le principal fournisseur de produits de Dollar City 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 de produits attrayants choisis parmi un sous-ensemble de produits annuels et saisonniers offerts par Dollarama au Canada. Aux termes de la convention avec Dollar City conclue le 5 février 2013, les produits sont vendus à Dollar City au prix coûtant, exception faite des frais de manutention minimales chargés sur les envois transitant par les installations de Dollarama.

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

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

4.3 Magasins

Emplacements des magasins et choix des sites

Au 29 janvier 2017, la Société exploitait 1 095 magasins dans toutes les provinces du Canada, répartis comme suit :

Province	Nombre de magasins	Province	Nombre de magasins
Alberta	98	Nouvelle-Écosse	35
Colombie-Britannique	94	Ontario	449
Manitoba	33	Île-du-Prince-Édouard	3
Nouveau-Brunswick	33	Québec	310
Terre-Neuve-et-Labrador	14	Saskatchewan	26

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

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

La Société ouvre des magasins dans divers emplacements, notamment des régions métropolitaines, des villes de moyenne taille et des petites villes, et pratiquement tous les magasins sont situés dans des zones achalandées comme des mails linéaires et des centres commerciaux. La direction croit que les magasins attirent des clients qui demeurent dans un rayon limité autour des magasins, ce qui permet à la Société

d'exploiter rentablement plusieurs magasins dans tous les marchés canadiens et de continuer d'ouvrir rentablement des magasins, 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 exécutif du conseil d'administration 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 cinq ans. À mesure que les baux actuels viennent à échéance, la direction croit qu'elle sera en mesure de les renouveler comme elle le souhaite ou d'obtenir de nouveaux baux à des emplacements équivalents ou meilleurs dans le même secteur. À ce jour, la Société n'a eu aucune difficulté à renouveler les baux des emplacements actuels ou à louer des emplacements adéquats pour de nouveaux magasins. La direction croit que cette stratégie de location offre une plus grande marge de manœuvre pour donner suite à diverses occasions d'expansion et de relocalisation découlant des variations de la conjoncture du marché.

Taille et état des magasins

Dollarama offre un aménagement de magasin bien conçu, pratique et homogène, qui constitue une solution de rechange intéressante aux grands magasins de vente au rabais ou à d'autres magasins à grande surface. La taille moyenne des magasins a augmenté au fil des ans pour passer de 5 272 pieds carrés en 1998 à 10 023 pieds carrés au 29 janvier 2017 (dont 80 % à 85 % sont disponibles à la vente). 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 6,4 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. En général, 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 49,2 % des ventes de l'exercice 2017. 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. Des magasins situés en Alberta et au Nouveau-Brunswick ont été ajoutés au projet pilote en 2016. D'après les résultats du projet pilote d'un an, la Société a annoncé le 30 mars 2017 qu'elle prévoit accepter les cartes de crédit comme mode de paiement dans tous ses magasins au Canada au deuxième trimestre de l'exercice 2018. Bien que la Société prévoie une incidence financière neutre, ce mode de paiement supplémentaire offrira davantage de choix et de commodité aux clients.

4.4 Produits

Gamme de produits

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

- les marchandises générales, qui représentaient environ 46 % des produits offerts pour l'exercice 2017 (en fonction de la valeur au détail, par rapport à 47 % pour l'exercice précédent), notamment les articles de fête, les fournitures de bureau, les fournitures artistiques et artisanales, les cartes de souhaits et les articles de papeterie, les articles-cadeaux, les articles ménagers, les articles de cuisine, les articles de verre, la quincaillerie et l'électronique, les jouets, les vêtements et d'autres articles;
- les produits consommables, qui représentaient environ 39 % des produits offerts pour l'exercice 2017 (en fonction de la valeur au détail, par rapport à 38 % pour l'exercice précédent), notamment les biens ménagers consommables, 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;
- les produits saisonniers, qui représentaient environ 15 % des produits offerts pour l'exercice 2017 (en fonction de la valeur au détail, soit le même pourcentage que pour l'exercice précédent), notamment les produits de la Saint-Valentin, de la Saint-Patrick, de Pâques, d'Halloween et de la période des fêtes, ainsi que les produits saisonniers estivaux et hivernaux.

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

Approvisionnement

La stratégie de la Société consiste à s'approvisionner en produits importés directement d'outremer, principalement de Chine, mais de plus de 25 pays, et en produits achetés auprès de fournisseurs nord-américains. Ces deux catégories représentaient respectivement 53 % et 47 % du volume total (en fonction de la valeur au détail) pour l'exercice 2017, répartition qui demeure généralement semblable d'un exercice à l'autre.

Dollarama a commencé à tisser des liens directs avec des fournisseurs étrangers en 1993. Dès le départ, l'approvisionnement direct auprès de fournisseurs étrangers a été considéré comme un avantage concurrentiel à deux principaux égards : (i) offrir des produits différenciés et plus intéressants, et (ii) 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 2017. Au cours de la même période, les dix principaux fournisseurs représentaient environ 20 % des achats totaux, et les 25 principaux fournisseurs, environ 36 %. Ces pourcentages demeurent généralement stables d'un exercice à l'autre.

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

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

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

Si Dollarama établit qu'un fournisseur a 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 grossière négligence.

4.5 Entreposage et distribution

Les tableaux suivants décrivent les installations d'entreposage et de distribution, soit six entrepôts et un centre de distribution, au 29 janvier 2017.

Entrepôts	Superficie	Centre de distribution	Superficie
Dorval (Québec)	269 950 pi ²	Mont-Royal (Québec)	320 819 pi ²
Lachine (Québec)	356 675 pi ²		
Lachine (Québec)	499 708 pi ²		
Mont-Royal (Québec)	128 838 pi ²		
Mont-Royal (Québec)	325 000 pi ²		
Mont-Royal (Québec)	88 059 pi ²		
	1 668 230 pi²		

Le centre de distribution et cinq des six entrepôts appartiennent à des entités contrôlées par Larry Rossy, président exécutif du conseil d'administration de la Société, et font l'objet de baux à long terme conclus avant le premier appel public à l'épargne et expirant le 30 novembre 2024. Voir « Membres de la direction et autres personnes intéressés dans des opérations importantes ».

Le 2 février 2016, la Société a annoncé un investissement pour la construction d'un nouvel entrepôt de 500 000 pieds carrés situé à Montréal (Québec), à proximité des installations existantes de Dollarama où sont centralisées ses activités d'entreposage et de distribution, et dont Dollarama est propriétaire. 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 l'immeuble a été achevé, selon l'échéancier et en deçà du budget prévu, avant la fin de l'exercice 2017. Le total des coûts liés à ce projet, soit environ 67,9 millions de dollars, comprend, outre le terrain et l'immeuble, le coût du rayonnage à palettes, des luminaires et d'autre matériel. La nouvelle installation augmente d'environ 40 % la capacité d'entreposage totale en pieds carrés de la Société.

La Société utilise principalement ses entrepôts pour entreposer les biens importés directement de l'étranger et entrepose environ 63 % de ses produits. La plupart des biens locaux provenant de fournisseurs nord-américains sont livrés directement au centre de distribution ou, dans certains cas, directement aux magasins. Environ 92 % des produits de la Société transitent par le centre de distribution. Les 8 % restants de ses produits, notamment les cartes de souhaits, les croustilles et les boissons gazeuses, sont livrés par les fournisseurs directement aux magasins. Dans ce cas, les fournisseurs travaillent avec les gérants de magasin à la gestion des stocks.

La Société s'efforce d'améliorer constamment l'efficacité de sa logistique et, après s'être concentrée sur sa capacité d'entreposage au cours de l'exercice 2017, la direction tournera son attention vers l'efficacité de la distribution et la capacité de distribution dans un avenir rapproché. Elle pourrait notamment améliorer l'efficacité des activités actuelles de distribution, accroître la capacité de distribution au sein de ses installations existantes ou chercher de nouveaux sites, à louer ou à acheter.

4.6 Transport

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

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

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

4.7 Réapprovisionnement

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

Au cours de l'exercice 2016, la Société a mené à bien l'implantation d'une nouvelle technologie de scannage mobile dans les magasins. 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 a été déployée au cours de l'exercice 2017 et permet déjà de mieux gérer les stocks et d'augmenter l'exactitude de ceux-ci.

4.8 Activités des magasins

Au cours de l'exercice 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 et a mis 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.

Premièrement, une application pour les gestionnaires sur le terrain a été lancée avec succès afin d'améliorer le contrôle opérationnel et l'uniformisation des processus à l'échelle de la chaîne. Ensuite, la Société a mené à bien l'implantation d'une nouvelle technologie de scannage mobile dans les magasins visant à automatiser certaines tâches manuelles et à améliorer ainsi l'exactitude des stocks et la productivité de la main-d'œuvre. Enfin, les caisses enregistreuses mobiles installées dans certains magasins ont contribué à réduire les files d'attente dans les magasins à fort volume pendant les périodes de pointe. La mise en œuvre complète de ces initiatives mobiles, qui constituent la première phase du plan directeur de solutions mobiles de Dollarama, a été achevée pendant l'exercice 2017, et des avantages devraient en découler au cours de l'exercice suivant.

4.9 Employés

En date du 29 janvier 2017, la Société comptait plus de 18 300 employés dans ses magasins, dont environ 42 % travaillaient à plein temps et 58 % à temps partiel ou de manière occasionnelle. Ce nombre est inférieur à celui déclaré au 31 janvier 2016 puisque notre mode de calcul a été modifié pour exclure des employés auparavant comptés, mais qui n'étaient plus actifs au dernier jour de l'exercice. Par comparaison, le nombre d'employés des magasins de la Société au 31 janvier 2016 se serait probablement élevé à 17 250 si tous les employés inactifs avaient été exclus à cette date également.

Dollarama compte également plus de 450 employés au siège social et gestionnaires de terrain et plus de 140 employés à ses entrepôts et à son centre de distribution. La majeure partie des besoins en main-d'œuvre aux entrepôts et au centre de distribution est impartie à des agences externes. 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 du personnel compétent ».

4.10 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.

4.11 Marketing

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

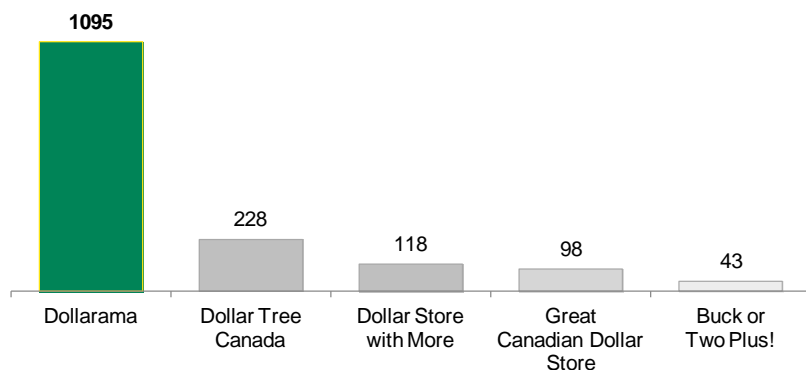
La publicité est utilisée presque exclusivement pour annoncer l'ouverture de nouveaux magasins et est diffusée dans certains médias, notamment la radio, les journaux locaux et les circulaires. Plus récemment, le projet pilote sur les cartes de crédit mis en place en Colombie-Britannique a également fait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

4.12 Concurrence

L'industrie canadienne du magasin à un dollar demeure fortement fragmentée, comptant plusieurs chaînes de magasins à un dollar à plusieurs succursales privées ainsi que des magasins à un dollar exploités indépendamment. En plus de Dollarama, les plus importantes chaînes de magasins à un dollar à succursales multiples comprennent Dollar Tree Canada, Dollar Store With More, Great Canadian Dollar Store et Buck or Two Plus! Ce groupe, Dollarama y compris, exploite plus de 1 580 magasins au Canada dans l'ensemble. À l'exception de Dollar Tree Canada, la plupart des concurrents à succursales multiples sont des chaînes de franchise.

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

Le graphique suivant présente le nombre de magasins Dollarama par rapport au nombre de magasins des principaux concurrents dans le segment des magasins à un dollar au Canada au 29 janvier 2017.



(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.

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

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

4.13 Saisonnalité

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

Les résultats trimestriels peuvent également être touchés par le moment de l'ouverture de nouveaux magasins et les fermetures de magasins, les 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 2017.

Exercice 2017 (en % du total)	1^{er} trimestre	2^e trimestre	3^e trimestre	4^e trimestre
Ventes	21,6 %	24,6 %	24,9 %	28,8 %
Marge brute	20,4 %	24,1 %	25,1 %	30,4 %

4.14 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®, 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®, Casa Moderna®, Seeders®, Eagle Design® et Hydro Power®.

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 ».

4.15 Réglementation

Lois et règlements visant les activités commerciales

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

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

La Société travaille en étroite collaboration avec Santé Canada, l'Agence canadienne d'inspection des aliments et d'autres organismes de réglementation fédéraux et provinciaux afin de garantir que ses produits et activités respectent toutes les normes et tous les règlements applicables. La Société s'efforce d'employer les meilleures pratiques de stockage, de sécurité physique, de distribution des produits et, le cas échéant, de destruction des produits ayant fait l'objet d'un rappel. Elle a adopté en conséquence des lignes directrices en matière de sécurité des produits et des procédures de rappel. De plus, la Société souscrit une assurance responsabilité civile pour mitiger sa responsabilité potentielle du fait des produits. Voir « Facteurs de risque – Risques juridiques et réglementaires ».

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

Lois et règlements environnementaux

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

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

5 FACTEURS DE RISQUE

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

5.1 Risques liés aux activités d'exploitation

Charges d'exploitation et coût des marchandises

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

Les coûts de main-d'œuvre sont en grande partie indépendants de la volonté de la Société, étant déterminés par le salaire minimum réglementé dans chaque province. 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 aura donc le temps de se préparer à d'éventuelles hausses de loyer.

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

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

De façon générale, la direction estime que la stratégie de prix multiples procure une certaine souplesse pour répondre aux augmentations de coûts en permettant à la Société de rajuster le prix de vente de certains articles. Cependant, rien ne garantit que la Société continuera de compenser convenablement les augmentations des coûts. Rien ne garantit que la Société pourra continuer à faire supporter les hausses de coûts à ses 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 de toujours trouver, choisir et acheter des marchandises de qualité à des prix intéressants pour offrir un plus grand assortiment de produits et remplacer des produits sous-performants afin de réagir rapidement aux changements démographiques et à l'évolution des préférences, des attentes et des besoins des consommateurs. En général, la Société ne conclut pas de contrats à long terme concernant l'achat ou le développement de produits et doit continuellement rechercher des occasions d'achat auprès de ses fournisseurs existants et de nouvelles sources d'approvisionnement. Même si la direction croit avoir tissé des liens solides et durables avec la

plupart des fournisseurs, elle pourrait ne pas réussir à maintenir un approvisionnement continu et croissant en marchandises de qualité à des prix intéressants. L'impossibilité de trouver ou d'acheter la quantité nécessaire de marchandises à des prix concurrentiels pour conserver une offre de produits attrayante ou pour remplacer des produits désuets ou non rentables pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société.

Importations et chaîne d'approvisionnement

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

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

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

Image de marque et réputation

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

De plus, l'omniprésence des médias sociaux et le partage viral de l'information pourraient accentuer toute publicité négative à l'égard de ses pratiques commerciales et de ses produits.

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

Réseau de distribution et d'entreposage

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

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

Freintes de stocks

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

Immobilier

Au 29 janvier 2017, 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 également cinq de ses six entrepôts (le sixième étant la propriété de la Société), ainsi que les locaux de son centre de distribution et de son siège social auprès d'entités contrôlées par Larry Rossy. Ces baux expireront au cours de l'exercice 2025.

À moins que les baux de la Société ne soient prolongés, les lieux loués et les améliorations apportées seront restitués à leur propriétaire à l'expiration des baux. À l'approche de la date d'expiration des baux, la Société pourrait ne pas être en mesure de les renouveler ou de trouver d'autres emplacements adaptés à ses besoins ou encore d'en trouver à des conditions favorables. Si la Société n'était pas en mesure de renouveler un grand nombre de ses baux à leur expiration ou de 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 l'un ou l'autre des risques qui précèdent se concrétisait, les activités et les résultats financiers de la Société pourraient en subir les conséquences défavorables.

Caractère saisonnier

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

Marques maison

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

Propriété intellectuelle

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

5.2 Risques financiers

Risque de change

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

Afin d'atténuer l'incidence négative potentielle des fluctuations des 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 de ses 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 29 janvier 2017, le montant en capital de la dette à long terme de la Société s'élevait à 1 330,0 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; cette part ne pourra donc pas servir à d'autres fins, notamment au financement des activités, des dépenses d'investissement et des occasions d'affaires futures;
- la capacité de la Société d'obtenir du financement supplémentaire pour le fonds de roulement et aux fins générales de l'entreprise ou à d'autres fins pourrait être limitée;
- le niveau d'endettement pourrait limiter la capacité de la Société de prendre part à certains types d'opérations ou de faire évoluer ses activités et de réagir à l'évolution de son secteur en général, ce qui la placerait en situation désavantageuse par rapport à des concurrents moins endettés;
- le niveau d'endettement pourrait rendre la Société vulnérable à un repli de l'économie et à des conditions sectorielles défavorables.

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

Liquidité

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

De plus, la facilité de crédit et les actes de fiducie régissant les billets non garantis de premier rang (définis ci-après) contiennent diverses clauses restrictives qui, sous réserve de certaines exceptions, limitent la capacité des parties garantissant l'emprunt de faire notamment ce qui suit : procéder à des prêts; contracter, prendre en charge ou autoriser d'autres dettes garanties, 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 empêcher la Société de saisir certaines occasions d'affaires ou de prendre certaines mesures qui pourraient être à l'avantage de l'entreprise, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société.

Modification de la solvabilité ou de la notation

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

Taux d'intérêt

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

5.3 Risques de marché

Concurrence dans le secteur de la vente au détail

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

La Société est également en concurrence avec de nombreux autres détaillants locaux, régionaux et nationaux, notamment les magasins à un dollar, les magasins à prix modiques et à escompte et les marchands de masse, pour la clientèle, les employés, l'emplacement des magasins, les produits et services ainsi que pour d'autres aspects importants de ses activités. Ces détaillants font concurrence à la

Société de diverses façons, notamment par des promotions dynamiques, la sélection et la disponibilité des marchandises, les services offerts aux clients, l'emplacement des magasins, les heures d'ouverture, les 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 réagissait pas efficacement aux pressions de la concurrence et aux changements sur les marchés de la vente au détail, cela pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur ses activités et ses résultats financiers.

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

Conditions économiques

Une détérioration, au Canada ou à l'échelle mondiale, des facteurs économiques qui déterminent le revenu disponible des consommateurs, le taux de chômage, le niveau d'endettement des consommateurs, la disponibilité du crédit, les conditions commerciales, le prix du carburant et de l'énergie, l'inflation, les taux d'intérêt et les taux d'imposition, pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société si elle occasionnait une diminution des dépenses de consommation ou poussait les clients à transférer leurs dépenses vers d'autres produits que Dollarama ne vend pas ou dont la vente n'est pas aussi rentable, ce qui pourrait se traduire par une diminution du volume des ventes, une rotation des stocks plus lente et des marges brutes moins élevées pour Dollarama. De plus, des facteurs économiques défavorables similaires pourraient nuire sensiblement à la Société, à ses fournisseurs ou à d'autres partenaires d'affaires, parce qu'ils pourraient réduire l'accès aux liquidités ou au crédit, augmenter le coût du crédit, limiter les possibilités de gérer le risque lié aux taux d'intérêt, augmenter le risque d'insolvabilité ou de faillite de Dollarama, de ses fournisseurs, de ses bailleurs ou de ses contreparties financières, augmenter le coût des marchandises et avoir d'autres conséquences que la Société ne peut pas totalement prévoir.

5.4 Risques liés aux ressources humaines

Dépendance envers le personnel clé

Les hauts dirigeants de Dollarama possèdent une vaste expérience de son industrie, de ses activités, de ses fournisseurs, de ses produits et de ses clients. La perte du savoir relatif aux activités de la Société, de l'expertise en gestion et des compétences techniques de l'un ou l'autre des principaux membres de l'équipe de direction, notamment Larry Rossy, président exécutif du conseil d'administration, Neil Rossy, président et chef de la direction, 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 du personnel compétent

La croissance et la performance futures de la Société dépendent, entre autres, de sa capacité d'attirer, de conserver et de motiver des employés compétents, dont plusieurs occupent des postes à taux de roulement historiquement élevés. La capacité de la Société de combler ses besoins de main-d'œuvre tout en contrôlant les coûts connexes est tributaire de plusieurs facteurs externes, notamment la concurrence visant le personnel compétent et sa disponibilité dans un marché donné, les taux de chômage dans ces marchés, les salaires en vigueur, les lois sur le salaire minimum, les frais d'assurance-santé et autres frais d'assurances et les changements aux lois sur l'emploi et le travail (y compris les changements visant le processus permettant 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-santé 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 et de comptabilité ainsi que de ses systèmes de gestion des achats, des stocks et du réapprovisionnement, de planification des horaires, de traitement de la paie, de stockage des données, de traitement des opérations des clients et de communication avec les magasins. Le système informatique général de la Société permet à la direction de gérer les activités avec efficacité et de rassembler, d'analyser et d'évaluer des renseignements provenant de toutes les fonctions de la Société et de tous ses secteurs géographiques.

La direction estime que la Société dispose d'une architecture de technologies de l'information résiliente qui s'appuie sur des composants matériels redondants afin de prévenir les pannes attribuables au matériel, sur des liens de télécommunications redondants afin de prévenir les pannes de communication et sur un site de reprise après sinistre synchrone afin de permettre la continuité du service dans l'éventualité d'un sinistre dans la salle des serveurs. Les systèmes peuvent toutefois subir des dommages ou être sujets à des interruptions en raison de pannes de courant, de l'échec des télécommunications, de virus informatiques, de bris de sécurité, d'attaques informatiques ou de catastrophes. Des problèmes matériels ou logiciels pourraient obliger la Société à engager des coûts substantiels pour la réparation ou le remplacement, occasionner la perte de données critiques ou pourraient perturber les activités, notamment affecter l'expédition et le traçage des commandes en temps voulu par la Société, la projection des stocks nécessaires, la gestion de la chaîne d'approvisionnement, le traitement des opérations des clients, et le service à la clientèle, ce qui, dans chaque cas, pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société. Des pannes prolongées des systèmes de technologies de l'information de la Société pourraient diminuer l'efficacité de l'ensemble de ses activités, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur ses activités et ses résultats financiers.

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

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

Atteinte à la sécurité et la confidentialité des données

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

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

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

Bien que la Société utilise des produits et des services technologiques offerts par des tiers afin de l'aider à protéger ses systèmes et son infrastructure de technologies de l'information ainsi que ses renseignements exclusifs et confidentiels contre les atteintes à la sécurité et les incidents informatiques, et bien qu'elle dédie des ressources à cet égard, de telles mesures peuvent ne pas être adéquates ni efficaces pour prévenir, révéler ou atténuer des attaques de pirates informatiques ou des atteintes causées par des erreurs d'employés, des actes malveillants ou d'autres perturbations, et de tels incidents pourraient causer des dommages supérieurs à toute assurance disponible et avoir des conséquences défavorables significatives sur ses activités et ses résultats financiers.

5.6 Risques liés à la stratégie et à la structure juridique

Stratégie de croissance

La Société a connu une forte croissance au cours des dernières années et la direction prévoit continuer d'ouvrir de nouveaux magasins au cours des années à venir. La réussite dans l'application de sa stratégie de croissance dépendra largement de sa capacité d'ouvrir et d'exploiter de nouveaux magasins, ce qui, en retour, dépendra d'un certain nombre de facteurs opérationnels, financiers et économiques, dont la possibilité de faire ce qui suit :

- repérer, louer, installer et ouvrir en temps opportun de nouveaux magasins dans des emplacements convenables et à des conditions économiques favorables;
- recruter, former et conserver de plus en plus d'employés compétents, payés à des taux raisonnables;
- acheminer l'assortiment et le volume voulus de marchandises à un nombre croissant de magasins;
- poursuivre son expansion en Ontario et au Québec, où elle est déjà bien établie et où de nouveaux magasins pourraient drainer la clientèle des magasins existants;
- pénétrer de nouveaux marchés géographiques dans lesquels sa présence est limitée;
- assurer des services de logistique et de transport efficaces pour ces nouveaux marchés;
- réussir à faire concurrence à des concurrents locaux;
- construire, agrandir et améliorer ses entrepôts, son 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 de ces nouveaux magasins n'atteignaient pas des niveaux comparables à ceux des magasins existants, les activités et les résultats financiers de la Société pourraient s'en ressentir de manière significative.

Par ailleurs, en février 2013, la Société, par l'intermédiaire d'une filiale en propriété exclusive, a conclu une convention avec Dollar City, 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 en Amérique latine, tout en continuant de mettre l'accent sur la consolidation de sa position dominante sur le marché canadien. Cependant, si la gamme de produits offerts n'était pas bien accueillie par les clients locaux ou si Dollar City était incapable d'adapter localement le concept de Dollarama et d'agrandir son réseau de magasins, il pourrait en résulter des conséquences défavorables sur les plans d'expansion de Dollarama en Amérique latine.

Structure juridique

Dollarama inc. est une société de portefeuille et une partie importante de son actif est constituée des participations dans ses filiales. Par conséquent, la Société est assujettie aux risques attribuables aux filiales de Dollarama inc. En tant que société de portefeuille, Dollarama inc. exerce la quasi-totalité de ses activités par l'entremise de ses filiales, qui génèrent la quasi-totalité des produits des activités ordinaires de Dollarama inc. En conséquence, les flux de trésorerie et la capacité de Dollarama inc. de respecter ses obligations financières et de saisir des occasions de progrès actuelles ou futures sont tributaires des résultats de ses filiales et de leurs distributions à Dollarama inc. La possibilité pour ces entités de verser des dividendes et d'autres distributions dépendra de leurs résultats d'exploitation et pourrait être limitée par diverses restrictions de nature contractuelle. Les filiales de Dollarama inc. étant des entités juridiques distinctes, elles n'ont aucune obligation de mettre des fonds à la disposition de Dollarama inc., sauf dans le cas d'une filiale qui est garante des obligations de Dollarama inc. En cas de liquidation d'une de ses filiales par suite d'une faillite, les porteurs de titres de créance et les créanciers commerciaux auront généralement droit au paiement de leurs créances sur l'actif de ces filiales avant paiement de toute distribution à Dollarama inc.

5.7 Risques liés à la poursuite des activités

Conditions météorologiques défavorables, catastrophes naturelles et événements géopolitiques

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

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

Assurance

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

5.8 Risques juridiques et réglementaires

Responsabilité du fait des produits et rappels de produits

La Société vend des produits fabriqués par des fabricants externes. Ces fabricants pourraient ne pas respecter les exigences en matière de sécurité des produits ou les normes de contrôle de la qualité de la Société, et la Société pourrait ne pas être en mesure de déceler le problème avant la livraison de la marchandise à ses magasins et la vente aux clients. Par conséquent, les produits vendus par la Société peuvent l'exposer à des réclamations liées à la responsabilité du fait des produits en raison de préjudices corporels, de décès ou de dommages matériels causés par ces produits, et pourraient forcer la Société à mettre en œuvre des mesures ou à agir en tant que partie défenderesse dans le cadre de litiges. En outre,

si les fournisseurs n'étaient pas capables de procéder à un rappel de produits ne respectant pas les normes de qualité de la Société ou ne voulaient pas le faire, la Société pourrait devoir retirer les produits de ses tablettes ou procéder à leur rappel à un coût important. Les réclamations en responsabilité du fait des produits et rappels de produits, les retraits ou les remplacements de produits pourraient nuire à la réputation de la Société et à 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 cette assurance conviendra à la responsabilité engagée réellement, qu'elle sera suffisante, ou qu'elle continuera d'être disponible et, le cas échéant, à des conditions raisonnables d'un point de vue économique. Les réclamations en responsabilité du fait des produits et les rappels, retraits ou remplacements de produits pourraient avoir des conséquences défavorables significatives sur 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 de produits ou de services, d'autres partenaires d'affaires, des concurrents, des actionnaires, des organismes gouvernementaux ou d'autres personnes notamment dans le cadre de recours privés, de recours collectifs, de recours administratifs et de recours réglementaires et autres, y compris, dans le cas des recours administratifs, à la suite d'examens effectués par les autorités fiscales. Le résultat de ces poursuites, plus particulièrement des recours collectifs, des recours réglementaires et des réclamations en droit de la propriété intellectuelle, est difficile à évaluer ou à quantifier. Les demandeurs dans ce type de recours ou de réclamations peuvent tenter d'obtenir le remboursement d'importants montants ou de montants indéterminés, et l'ampleur des pertes possibles liées à ces recours ou à ces réclamations peut demeurer inconnue pendant de longues périodes. En outre, certains de ces recours ou de ces réclamations, s'ils sont tranchés contre la Société ou réglés par elle, pourraient ajouter des passifs significatifs à ses états financiers, ou avoir des conséquences défavorables sur son résultat d'exploitation, si elle devait modifier ses activités d'exploitation. Également, dans le cadre de ses activités commerciales, la Société est assujettie aux examens effectués par les autorités fiscales. Rien ne garantit qu'à la suite de ces examens les autorités fiscales ne contesteront pas les déclarations de revenus de la Société.

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

Contexte réglementaire

La Société est assujettie à bon nombre de lois et règlements qui concernent, entre autres, les permis et licences, la sécurité des produits, les pratiques de travail, la santé et la sécurité, la qualité des marchandises et l'étiquetage, les frais de gestion environnementale, ainsi que les politiques se rapportant à ses 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 aux activités de la Société.

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 les activités et les résultats financiers de la Société. De plus, la conformité aux lois et règlements en dehors des délais prescrits ou la non-conformité à ces lois et règlements pourrait donner lieu à des poursuites ou à des mesures d'exécution de la loi par le gouvernement, ou entraîner le paiement d'amendes ou de pénalités et nuire à la réputation

de la Société, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur ses activités et ses résultats financiers.

En outre, comme la stratégie d'approvisionnement de la Société repose en grande partie sur des marchandises importées directement de l'étranger, principalement de la Chine, toute violation des lois et règlements locaux applicables par un ou plusieurs fournisseurs, notamment les lois et règlements qui concernent, entre autres, les pratiques de travail 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 que la Société occupe sont en activité depuis de nombreuses années et, au fil du temps, les anciens propriétaires ou occupants ou la Société pourraient avoir produit ou éliminé des substances qui sont ou pourraient être considérées comme dangereuses. Par conséquent, il est possible que des responsabilités environnementales découlent à l'avenir de la production et de l'élimination de ces substances dangereuses. Bien que la Société n'ait pas été avisée, ni n'ait connaissance d'aucune responsabilité, réclamation ou non-conformité importante en matière d'environnement, elle pourrait devoir engager des frais à l'avenir à l'égard de ses installations afin de respecter les lois et règlements sur l'environnement ou de corriger les violations de ceux-ci.

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

6 STRUCTURE DU CAPITAL

Le capital autorisé de la Société est composé d'un nombre illimité d'actions ordinaires et d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en séries. Au 29 janvier 2017, 115 051 349 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 modificateur présentant la désignation et les modalités se rattachant aux actions privilégiées de la série. Les actions privilégiées de chaque série prendront rang égal avec les actions privilégiées de toutes les autres séries et auront priorité sur les actions ordinaires et les autres actions occupant un second rang aux actions privilégiées à l'égard du versement de dividendes et de la distribution des biens ou des actifs en cas de liquidation ou de dissolution volontaire ou forcée de la Société. Si des dividendes cumulatifs (déclarés ou non), des dividendes non cumulatifs déclarés ou des montants payables au titre du remboursement du capital ne sont pas payés intégralement, les porteurs d'actions privilégiées de toutes les séries auront droit à leur quote-part du montant qui serait payable sur ces actions privilégiées si tous les dividendes étaient déclarés et versés intégralement ou si les montants payables sur ces actions au titre du remboursement du capital étaient payés intégralement, selon le cas.

6.3 Fractionnement 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 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 8 juin 2016, la Société a renouvelé son offre publique de rachat dans le cours normal des activités et lancé l'offre de rachat 2016-2017 en vue de racheter aux fins d'annulation au plus 5 975 854 actions ordinaires (soit 5,0 % des actions ordinaires émises et en circulation au 7 juin 2016) pendant la période de 12 mois allant du 17 juin 2016 au 16 juin 2017.

Dans le cadre de l'offre de rachat 2016-2017, la Société a racheté aux fins d'annulation 300 000 de ses actions ordinaires aux termes d'ententes privées conclues avec deux tiers vendeurs sans lien de dépendance. Ces rachats ont été faits en vertu et sous réserve des ordonnances de dispense d'application des règles sur les offres publiques de rachat prononcées par la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario et l'Autorité des marchés financiers. Le prix payé par la Société a été négocié avec les vendeurs et représente un escompte par rapport au cours du marché des actions ordinaires de la Société à la TSX au moment du rachat.

Également, dans le cadre de l'offre de rachat 2016-2017, la Société a établi un programme spécifique de rachat d'actions avec un tiers visant le rachat d'actions ordinaires par le biais de rachats quotidiens, jusqu'à un nombre maximal de 1 123 000 actions ordinaires pour le programme, sous réserve d'une ordonnance de dispense d'application des règles sur les offres publiques de rachat prononcée par la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario. Le prix payé par la Société pour les actions ordinaires représentait un escompte par rapport au cours moyen pondéré en fonction du volume des actions ordinaires sur les marchés canadiens à la date du rachat. La Société a également mis en œuvre un plan de rachat automatique d'actions avec le tiers et ses mandataires pour permettre le rachat d'actions ordinaires lorsqu'elle ne serait normalement pas active sur les marchés en raison de périodes d'interdiction d'opérations auto-imposées. Un total de 1 120 040 actions ordinaires ont été rachetées aux termes de ce programme spécifique, soit toutes les actions ordinaires détenues par le tiers. Le programme a officiellement pris fin le 13 mars 2017.

Entre le lancement de sa première offre publique de rachat dans le cours normal des activités en juin 2012 et le 29 mars 2017, la Société a racheté aux fins d'annulation un total de 37 821 835 actions ordinaires, au cours moyen pondéré de 60,67 \$ l'action ordinaire, pour une contrepartie totale en espèces de 2,29 milliards 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 ⁽²⁾	17 juin 2013 au 16 juin 2014	13 329 376	41,48 \$	552,8 millions \$
2014-2015	17 juin 2014 au 16 juin 2015	4 683 858	56,73 \$	265,7 millions \$
2015-2016 ⁽³⁾	17 juin 2015 au 16 juin 2016	9 561 911	85,75 \$	820,0 millions \$
2016-2017	17 juin 2016 au 29 mars 2017 ⁽⁴⁾	5 080 162	98,45 \$	500,1 millions \$
		37 821 835	60,67 \$	2 294,5 millions \$

⁽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.

⁽⁴⁾ L'offre de rachat 2016-2017 est en cours et prendra fin le 16 juin 2017.

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 six augmentations successives du dividende trimestriel. La dernière augmentation, de 0,10 \$ à 0,11 \$ par action ordinaire, a été approuvée le 29 mars 2017.

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 1^{er} février 2015, le 31 janvier 2016 et le 29 janvier 2017.

Date de l'annonce	Date du versement	Dividende par action ordinaire ⁽¹⁾
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 \$

Date de l'annonce	Date du versement	Dividende par action ordinaire ⁽¹⁾
10 juin 2015	5 août 2015	0,09 \$
10 septembre 2015	4 novembre 2015	0,09 \$
9 décembre 2015	2 février 2016	0,09 \$
30 mars 2016	4 mai 2016	0,10 \$
8 juin 2016	3 août 2016	0,10 \$
1 ^{er} septembre 2016	2 novembre 2016	0,10 \$
7 décembre 2016	1 ^{er} février 2017 ⁽²⁾	0,10 \$

⁽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 2017 a été versé au début du premier trimestre de l'exercice 2018.

8 DESCRIPTION DES DETTES IMPORTANTES

Le tableau qui suit présente l'encours du capital au 29 mars 2017 aux termes de la facilité de crédit et des billets non garantis de premier rang, qui sont décrits plus amplement ci-après.

Type	Date d'échéance	Encours du capital
Facilité de crédit – Engagements initiaux	14/12/2021	Néant
Facilité de crédit – Engagements de 2016	29/01/2018	Néant
Billets à taux variable de série 1	16/05/2017	275,0 millions \$
Billets à taux variable de série 2	16/03/2020	225,0 millions \$
Billets à taux fixe de 2,337 %	22/07/2021	525,0 millions \$
Billets à taux fixe de 3,095 %	05/11/2018	400,0 millions \$
Total		1 425,0 millions \$

8.1 Facilité de crédit

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

Le terme de la deuxième convention de crédit modifiée est désormais fixé au 14 décembre 2021. Les engagements initiaux de 250,0 millions de dollars pris en 2013 sont disponibles jusqu'au 14 décembre 2021, tandis que les engagements de 250,0 millions de dollars pris en 2016 sont disponibles jusqu'au 29 janvier 2018.

Aux termes de la deuxième convention de crédit modifiée, la Société peut, dans certaines circonstances et sous réserve de l'obtention d'engagements supplémentaires de la part des prêteurs existants ou d'autres institutions admissibles, demander que la facilité de crédit soit portée à 1,3 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.

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.

8.2 Billets non garantis de premier rang

Le 5 novembre 2013, la Société a émis les billets à taux fixe de 3,095 % échéant le 5 novembre 2018 d'un capital total de 400,0 millions de dollars dans le cadre d'un placement privé réalisé en vertu d'une dispense de prospectus prévue par la législation en valeurs mobilières applicable. La Société a affecté le produit net du placement de 2013 au remboursement d'encours de la facilité de crédit et d'autres dettes bancaires impayées à ce moment-là et aux fins générales de l'entreprise. Les billets à taux fixe de 3,095 % portent intérêt au taux de 3,095 % par année, payable en versements semestriels égaux, à terme échu, le 5 mai et le 5 novembre de chaque année jusqu'à l'échéance. Au 29 janvier 2017, la valeur comptable des billets à taux fixe de 3,095 % s'élevait à 402,0 millions de dollars.

Le 16 mai 2014, la Société a émis les billets à taux variable de série 1 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 la facilité de crédit et aux fins générales de l'entreprise. Les billets à taux variable de série 1 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 émis les billets à taux variable de série 1 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 la facilité de crédit ainsi qu'aux fins générales de l'entreprise. Les billets à taux variable de série 1 supplémentaires s'ajoutent aux billets à taux variable de série 1 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 de série 1 supplémentaires, qui s'ajoutait au taux des acceptations bancaires de trois mois (CDOR), était de 70 points de base (ou 0,70 %). Une fois émis, les billets à taux variable de série 1 supplémentaires portent intérêt au même taux que les billets à taux variable de série 1 d'origine, et les intérêts sont payables en espèces trimestriellement, à terme échu, en même temps que les intérêts sur les billets à taux variable de série 1 d'origine. Toutes les autres modalités applicables aux billets à taux variable de série 1 d'origine s'appliquent aux billets à taux variable de série 1 supplémentaires, et ceux-ci sont réputés faire partie de la même série que les billets à taux variable de série 1 d'origine (collectivement, les « billets à taux variable de série 1 »). Au 29 janvier 2017, la valeur comptable des billets à taux variable de série 1 s'élevait à 275,2 millions de dollars.

Le 22 juillet 2016, la Société a émis les billets à taux fixe de 2,337 % (avec les billets à taux fixe de 3,095 %, les « billets à taux fixe ») échéant le 22 juillet 2021 d'un capital total de 525,0 millions de dollars dans le cadre d'un placement privé réalisé en vertu d'une dispense de prospectus prévue par la législation en valeurs mobilières applicable. La Société a affecté le produit net du placement de 2016 au remboursement d'encours de la facilité de crédit et aux fins générales de l'entreprise. Les billets à taux fixe de 2,337 % portent intérêt au taux de 2,337 % par année, payable en versements semestriels égaux, à terme échu, le 22 janvier et le 22 juillet de chaque année jusqu'à l'échéance. Au 29 janvier 2017, la valeur comptable des billets à taux fixe de 2,337 % s'élevait à 523,2 millions de dollars.

Le 16 mars 2017, la Société a émis les billets à taux variable de série 2 (avec les billets à taux variable de série 1, les « billets à taux variable ») échéant le 16 mars 2020 d'un capital total de 225,0 millions de dollars dans le cadre d'un placement privé réalisé en vertu d'une dispense de prospectus prévue par la législation en valeurs mobilières applicable. La Société a affecté le produit net du placement de 2017 au remboursement d'encours de la facilité de crédit et aux fins générales de l'entreprise. Les billets à taux variable de série 2 portent intérêt à un taux équivalant au taux des acceptations bancaires de trois mois (CDOR) majoré de 59 points de base (ou 0,59 %), établi trimestriellement le 16^e jour de mars, de juin, de septembre et de décembre de chaque année. Les intérêts sont payables en espèces trimestriellement, à terme échu, pendant la durée de trois ans, le 16^e jour de mars, de juin, de septembre et de décembre de chaque année.

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

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

La Société 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 l'acte de fiducie applicable), b) soit, si elle est supérieure, à la valeur nominale, majoré, dans l'un et l'autre cas, des intérêts courus et impayés, le cas échéant, jusqu'à la date fixée pour le rachat. Aucun droit de remboursement optionnel n'est accordé à la Société dans les actes de fiducie régissant les billets à taux variable.

En vertu de chacun des actes de fiducie, s'il se produit un événement déclencheur d'un changement de contrôle (défini dans les actes de fiducie), la Société sera tenue d'offrir de racheter (ou de faire offrir de racheter par un tiers) tous les billets non garantis de premier rang du porteur, ou toute tranche des billets que le porteur désire se faire racheter (égale à 1 000 \$ ou à un multiple intégral de 1 000 \$), moyennant une somme en espèces égale à 101 % de l'encours du capital des billets, majoré des intérêts courus et impayés, le cas échéant, jusqu'à la date de rachat.

9 NOTATIONS

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

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

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

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

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

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

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

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

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

10 MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

10.1 Cours et volume des opérations

Les actions ordinaires sont négociées à la TSX sous le symbole « DOL ». Le tableau qui suit montre les cours extrêmes mensuels par action ordinaire à la fermeture des marchés à la TSX de même que les volumes mensuels totaux et les volumes quotidiens moyens d'opérations à la TSX et sur les systèmes de négociation parallèles pour l'exercice 2017.

Mois	Plafond mensuel (\$)	Plancher mensuel (\$)	Volume mensuel total	Volume quotidien moyen
Février 2016	79,96	70,34	14 447 731	722 387
Mars 2016	91,77	74,38	19 106 398	868 473
Avril 2016	93,45	86,54	13 540 243	644 773
Mai 2016	92,73	87,63	14 545 596	692 647
Juin 2016	94,88	87,40	14 483 289	658 331
Juillet 2016	98,19	89,51	8 364 647	418 232
Août 2016	100,47	95,11	9 564 005	434 728
Septembre 2016	104,94	96,93	12 455 212	593 105
Octobre 2016	103,90	98,49	8 793 006	439 650
Novembre 2016	103,56	93,27	10 305 429	468 429
Décembre 2016	103,42	96,50	13 995 318	699 766
Janvier 2017 (jusqu'au 27 janvier)	100,93	96,81	9 890 999	520 579

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 exécutif du conseil d'administration	2016	Président exécutif du conseil d'administration Dollarama inc.	Président du conseil et chef de la direction Dollarama inc. (de 2004 à avril 2016)
Joshua Bekenstein ⁽³⁾⁽⁵⁾ 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. ⁽³⁾ New York, États-Unis	Administratrice indépendante	2015	Chef du contentieux Macy's, Inc.	Vice-présidente exécutive et chef du contentieux Office Depot, Inc. (de 2013 à août 2016) Vice-présidente exécutive, chef du contentieux et secrétaire Office Depot, Inc. (de 2007 à 2013)
Stephen Gunn ⁽¹⁾⁽²⁾⁽⁵⁾⁽⁷⁾ Ontario, Canada	Administrateur principal indépendant	2009	Administrateur de sociétés	Coprésident exécutif du conseil d'administration Sleep Country Canada Holdings Inc. (de nov. 2014 à janv. 2017) Président du conseil d'administration et chef de la direction Sleep Country Canada Inc. (jusqu'en nov. 2014)
Nicholas Nomicos ⁽⁴⁾ Massachusetts, États-Unis	Administrateur indépendant	2004	Administrateur de sociétés	Directeur général Bain Capital Credit, LP (auparavant appelée Sankaty Advisors, LP) (de 2011 à déc. 2016)
Neil Rossy Québec, Canada	Administrateur Président et chef de la direction	2004 2016	Président et chef de la direction Dollarama inc.	Chef de la mise en marché Dollarama inc. (de 2010 à avr. 2016)
Richard Roy, FCPA, FCA ⁽⁷⁾ Québec, Canada	Administrateur indépendant	2012	Administrateur de sociétés	Président et chef de la direction Uni-Sélect inc. (de 2008 à juill. 2015)
John J. Swidler, FCPA, FCA ⁽⁶⁾ Québec, Canada	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 Ontario, Canada	Administrateur indépendant	2011	Chef de la direction Smart Real Estate Investment Trust (« SmartREIT »)	Président et chef de la direction SmartREIT (de juill. 2013 à juill. 2016) Chef de la direction par intérim SmartREIT (de mars à juill. 2013)

(1) Administrateur principal.

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

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

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

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

(6) Président du comité d'audit.

(7) Membre du comité d'audit.

11.2 Hauts dirigeants

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

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

En tant que groupe, les administrateurs et les hauts dirigeants avaient la propriété véritable ou le contrôle, directement ou indirectement, de 9 082 283 actions ordinaires, soit environ 7,9 % des actions ordinaires en circulation avant dilution au 29 janvier 2017.

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

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, 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 administrateur de Canada Goose Holdings Inc., BRP Inc., Bright Horizons Family Solutions Inc. et The Michaels Companies, Inc. et il siège au comité de la rémunération de certaines 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. De 2000 à 2003, M. David a fourni des services-conseils financiers et stratégiques à des sociétés fermées et ouvertes. 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 (MBA) de la Harvard Business School.

ELISA D. GARCIA C. est membre du conseil d'administration et membre du comité de nomination et de gouvernance. Mme Garcia est actuellement chef du contentieux de Macy's, Inc. Avant d'entrer au service de Macy's, Inc. en septembre 2016, elle a été 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 au conseil de l'Institute for Inclusion in the Legal Profession et elle est membre du conseil consultatif du Corporate Pro Bono Institute. Mme 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. Il est également coprésident du conseil d'administration de Sleep Country Canada Holdings Inc. et administrateur de Canada Goose Holdings Inc. Il siège également au conseil d'administration et préside le comité d'audit d'Entreprises Cara Limitée. Avant novembre 2014, M. Gunn a été chef de la direction de Sleep Country Canada, détaillant de matelas canadien dont il est le cofondateur. Il est titulaire d'un baccalauréat en sciences appliquées au génie électrique de l'Université Queen's et d'une maîtrise en administration des affaires (MBA) de l'Université de Western Ontario.

NICHOLAS NOMICOS est membre du conseil d'administration, et il préside le comité des ressources humaines et de la rémunération depuis mars 2016. Il est également administrateur et membre du comité d'investissement et des risques de BRP Inc. depuis décembre 2016. Il avait auparavant siégé au conseil d'administration de BRP Inc. de 2003 à 2015. Jusqu'en décembre 2016, M. Nomicos était directeur général de Bain Capital Credit, LP (auparavant appelée Sankaty Advisors, LP), membre du groupe de crédit de Bain Capital Partners, LP. Avant 2011, il était associé chez Bain Capital Partners où il travaillait depuis 1999, dans divers investissements dans les secteurs de la fabrication et des biens de consommation. Avant d'entrer au service de Bain Capital Partners, 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.

LARRY ROSSY est président exécutif du conseil d'administration depuis le 1^{er} mai 2016. Il était jusqu'à cette date président du conseil d'administration et chef de la direction de la Société depuis sa création. Larry Rossy 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. Le 1^{er} mai 2016, Larry Rossy a quitté son poste de chef de la direction et Neil Rossy a pris la relève. En qualité de président exécutif du conseil d'administration, il continue 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.

NEIL ROSSY est membre du conseil d'administration depuis 2004 et président et chef de la direction de la Société depuis le 1^{er} mai 2016. Avant d'être nommé à ce poste par le conseil d'administration en 2016, il était chef de la mise en marché de Dollarama depuis 2010. 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 quittera ses fonctions à la clôture de l'assemblée annuelle des actionnaires de la Société en juin 2017, après avoir siégé au conseil d'administration depuis 2010. M. Swidler est 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 auprès 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 a siégé au comité d'audit et au comité de nomination et de gouvernance jusqu'au 29 mars 2017. 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 en mars 2013, puis président et chef de la direction en juillet 2013. Depuis le 21 juillet 2016, il occupe le poste de chef de la direction de SmartREIT. Il est fiduciaire de SmartREIT et 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 avec prise d'effet le 12 mai 2014. M^{me} Choinière est responsable de la supervision des activités des magasins, de la logistique, de la distribution, de la gestion de la chaîne d'approvisionnement, des ressources humaines et de la prévention des pertes. 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. Il assume maintenant la responsabilité de surveillance de la fonction technologies de l'information/systèmes d'information et il est chargé de superviser tous les grands projets réalisés dans les magasins et aux installations de distribution et d'entreposage. 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 notice annuelle, ou n'a été, au cours des dix années précédentes, administrateur, chef de la direction ou chef de la direction financière d'une société (y compris de la Société) qui :
 - (i) a fait l'objet d'une ordonnance prononcée pendant que l'administrateur ou le haut dirigeant exerçait les fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef de la direction financière;
 - (ii) a fait l'objet d'une ordonnance prononcée après que l'administrateur ou le haut dirigeant a cessé d'exercer les fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef de la direction financière et découlant d'un événement survenu pendant qu'il exerçait ces fonctions.

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

À la connaissance de la Société, à l'exception de Stephen Gunn, auparavant administrateur de Golf Town Canada Inc., qui a obtenu la protection de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* avec certains membres canadiens de son groupe, en vertu d'une ordonnance initiale prononcée par la Cour supérieure de justice de l'Ontario le 14 septembre 2016, aucun administrateur, haut dirigeant ou actionnaire détenant un nombre suffisant d'actions ordinaires pour influencer de façon importante sur le contrôle de la Société :

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

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

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

11.4 Conflits d'intérêts

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

12 RENSEIGNEMENTS SUR LE COMITÉ D'AUDIT

12.1 Règles du comité d'audit

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

12.2 Composition du comité d'audit

À la date des présentes, le comité d'audit est composé de trois membres, soit John J. Swidler (président), Stephen Gunn et Richard Roy. Huw Thomas s'est retiré du comité d'audit le 30 mars 2017. 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 29 janvier 2017 et 31 janvier 2016, 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 29 janvier 2017	Exercice clos le 31 janvier 2016
Honoraires d'audit ⁽¹⁾	500 000 \$	463 500 \$
Honoraires pour services liés à l'audit ⁽²⁾	151 250 \$	115 000 \$
Honoraires pour services fiscaux ⁽³⁾	213 421 \$	258 959 \$
Autres honoraires ⁽⁴⁾	38 000 \$	38 000 \$
Total des honoraires versés	902 671 \$	875 459 \$

(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 29 janvier 2017, cette catégorie comprenait les honoraires liés à la réalisation des procédures requises dans le cadre du placement de 2016, à des services-conseils en comptabilité ainsi que ceux liés aux services fournis relativement au projet de conformité de la Société au Règlement 52-109. 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.

(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. Les honoraires en matière de conformité fiscale et de préparation s'élevaient à 96 028 \$ pour l'exercice clos le 29 janvier 2017 et à 57 121 \$ pour l'exercice clos le 31 janvier 2016, alors que les honoraires en matière de conseils fiscaux et de planification fiscale s'élevaient à 117 393 \$ pour l'exercice clos le 29 janvier 2017 et à 201 838 \$ pour l'exercice clos le 31 janvier 2016.

(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 exécutif du conseil d'administration 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 18,1 millions de dollars pour l'exercice 2017. Voir « Activités de la Société – Magasins – Emplacements des magasins et choix des sites » et « Activités de la Société – Entrepôt et distribution ».

Le conseil d'administration examine et approuve les opérations que la Société conclut avec une personne liée, par exemple les administrateurs, les dirigeants et les porteurs d'au moins 10 % des titres à droit de vote, ainsi que les membres de leur groupe et les personnes avec qui ils ont des liens, les membres de la famille immédiate de ces personnes et les autres personnes qui, selon le conseil d'administration, peuvent être considérées comme des 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 et des actes de fiducie conclus avec Société de fiducie Computershare du Canada, agissant à titre de fiduciaire, dans le cadre du placement de 2013, du placement de 2014, du placement de 2016 et du placement de 2017 (dont des copies sont disponibles sur SEDAR au www.sedar.com), la Société n'a pas conclu de contrat important au cours de l'exercice 2017 ou avant l'exercice 2017 et qui serait toujours en vigueur. Un résumé des principales modalités des actes de fiducie figure à la rubrique « Description des dettes importantes – Billets non garantis de premier rang ».

17 INTÉRÊTS DES EXPERTS

L'auditeur indépendant de la Société, PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l., comptables professionnels agréés, a établi un rapport de l'auditeur indépendant daté du 29 mars 2017 à l'égard des états financiers consolidés de la Société et des notes y afférentes en date du 29 janvier 2017 et du 31 janvier 2016, 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, notamment sur la rémunération des administrateurs et des dirigeants, les prêts qui leur ont été consentis, le nom des principaux porteurs de titres de Dollarama et les titres autorisés aux fins d'émission dans le cadre de régimes de rémunération sous forme de titres de participation, figurent dans la circulaire de sollicitation de procurations de la direction de Dollarama, disponible sous peu sur SEDAR au www.sedar.com. 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 29 janvier 2017, également disponibles sur SEDAR au www.sedar.com.

ANNEXE A

RÈGLES DU COMITÉ D'AUDIT DOLLARAMA INC.

(les « règles »)

1. OBJET

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

2. COMPOSITION

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

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

3. RESTRICTIONS APPLICABLES AUX FONCTIONS DU COMITÉ

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

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

4. RÉUNIONS

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

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

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

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

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

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

5. ACTIVITÉS DU COMITÉ

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

A. Information financière

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

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

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

B. Contrôle interne

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

C. Lien avec l'auditeur externe

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

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

D. Processus d'audit

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

E. Méthodes de présentation de l'information financière

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

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

F. Généralités

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

6. PROCÉDURES EN MATIÈRE DE PLAINTES

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