



DOLLARAMA INC.
NOTICE ANNUELLE
POUR L'EXERCICE
CLOS LE 2 FÉVRIER 2014

Le 25 avril 2014

TABLE DES MATIÈRES

NOTES EXPLICATIVES	1
Énoncés prospectifs.....	1
Mesures conformes aux PCGR et mesures hors PCGR	2
Données sur le marché et l'industrie	2
STRUCTURE DE L'ENTREPRISE	3
Généralités.....	3
Liens intersociétés	3
DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ENTREPRISE.....	4
Faits nouveaux	4
Faits nouveaux de l'exercice 2014	4
Faits nouveaux de l'exercice 2013	5
Faits nouveaux de l'exercice 2012	6
ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ.....	6
Aperçu de l'industrie	6
Aperçu de l'entreprise	7
Magasins	8
Produits	10
Clientèle	11
Marketing	11
Installations d'entreposage et de distribution	11
Transport.....	12
Concurrence	12
Main-d'œuvre.....	13
Saisonnalité	13
Propriété intellectuelle.....	13
Technologie.....	14
Réglementation	15
FACTEURS DE RISQUE	16
Risques liés à nos activités d'exploitation.....	16
Risques financiers	19
Risques de marché.....	21
Risques liés aux ressources humaines	22
Risques liés à la technologie	22
Risques liés à la stratégie et à la structure juridique.....	23
Risques liés à la poursuite des activités.....	24
Risques juridiques et réglementaires	25
DIVIDENDES	27
STRUCTURE DU CAPITAL	27
Actions ordinaires	27
Actions privilégiées.....	28
Offre publique de rachat dans le cours normal des activités	28
DESCRIPTION DES DETTES IMPORTANTES	28
Facilité de crédit.....	28
Facilité relative à l'offre de rachat dans le cours normal des activités	29
Billets non garantis de premier rang.....	29
NOTATIONS	30
MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES ET COURS ET VOLUME DES OPÉRATIONS.....	31

ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS.....	32
Administrateurs	32
Hauts dirigeants.....	33
Notices biographiques	34
Interdiction d'opérations ou faillites	36
Amendes ou sanctions.....	36
Conflits d'intérêts.....	36
Indemnisation et assurance.....	37
RENSEIGNEMENTS SUR LE COMITÉ D'AUDIT	37
Règles du comité d'audit.....	37
Composition du comité d'audit	37
Formation et expérience pertinentes des membres du comité d'audit.....	37
Politiques et procédures d'approbation préalable.....	38
Honoraires pour les services de l'auditeur externe.....	38
POURSUITES ET APPLICATION DE LA LOI.....	38
DIRIGEANTS ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES	39
AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES	39
CONTRATS IMPORTANTS.....	39
INTÉRÊTS DES EXPERTS.....	39
RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES	39
ANNEXE A.....	A-1

NOTES EXPLICATIVES

Les renseignements qui figurent dans la présente notice annuelle (la « notice annuelle ») sont arrêtés au 2 février 2014, sauf indication contraire.

Dans la présente notice annuelle, les expressions « Dollarama », la « Société », « nous », « notre » et « nos » désignent, sauf indication contraire ou si le contexte ne s'y prête pas, Dollarama inc., ses filiales directes et indirectes et les sociétés qu'elle remplace. À moins d'indication contraire, le symbole « \$ » désigne le dollar canadien.

L'exercice de la Société prend fin le dimanche le plus proche du 31 janvier de chaque année et compte généralement 52 semaines. Toutefois, selon la tradition du commerce de détail, une semaine est ajoutée à l'exercice tous les cinq ou six ans. L'exercice clos le 2 février 2014 comptait 52 semaines, tandis que l'exercice clos le 3 février 2013 comptait 53 semaines.

Énoncés prospectifs

Certains énoncés figurant dans la présente notice annuelle au sujet de nos intentions, nos attentes et nos projets actuels et futurs, nos résultats, notre degré d'activité, notre rendement, nos objectifs, nos réalisations ou tout autre événement ou fait nouveau à venir 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 à notre disposition ainsi que sur des estimations et hypothèses qui concernent, entre autres choses, la conjoncture économique et le cadre concurrentiel du secteur de la vente au détail au Canada et que nous avons formulées à la lumière de notre expérience et de notre perception des tendances historiques, la conjoncture actuelle et l'évolution prévue dans l'avenir, ainsi que d'autres facteurs que nous croyons pertinents et raisonnables dans les circonstances, mais rien ne garantit que ces estimations et hypothèses s'avéreront exactes. Plusieurs facteurs pourraient faire en sorte que nos résultats, notre degré d'activité, nos réalisations ou notre rendement réels, ou les événements ou faits futurs, diffèrent de manière significative de ceux exprimés de façon implicite ou explicite dans les énoncés prospectifs, notamment, sans s'y limiter, les facteurs suivants, lesquels sont décrits plus en détail à la rubrique « Facteurs de risque » de la présente notice annuelle : augmentations futures des charges d'exploitation et du coût des marchandises, incapacité de maintenir une gamme de produits et de nous réapprovisionner en marchandises, augmentation des coûts ou interruption du flux de marchandises importées, perturbation dans le réseau de distribution, freintes de stocks, incapacité de renouveler les baux de nos magasins, de nos entrepôts, de notre centre de distribution et de notre siège social à des conditions favorables, incapacité d'obtenir de la capacité supplémentaire pour les entrepôts et le centre de distribution en temps opportun, caractère saisonnier, incapacité de maintenir notre image de marque et notre réputation, 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 notre dette à taux d'intérêt variable, concurrence dans le secteur de la vente au détail, conjoncture générale de l'économie, incapacité d'attirer et de conserver des employés compétents, départ de hauts dirigeants, interruptions des systèmes de technologie 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, litiges, réclamations en responsabilité du fait des produits et rappels de produits, et conformité sur les plans réglementaire et environnemental.

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

Mesures conformes aux PCGR et mesures hors PCGR

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

Dans la présente notice annuelle, il est fait mention de certaines mesures hors PCGR. Ces mesures hors PCGR ne sont pas reconnues aux termes des PCGR et n'ont pas de définition normalisée prescrite par ces derniers. Par conséquent, il est peu probable qu'elles soient comparables à des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs. Elles sont utilisées pour combler les différences entre la communication de l'information financière aux termes des PCGR et celle adaptée au secteur de la vente au détail, en vue de compléter les mesures conformes aux PCGR et offrir des données supplémentaires qui favorisent une meilleure compréhension des résultats d'exploitation de la Société du point de vue de la direction. Nous avons recours à des mesures hors PCGR, notamment le BAIIA (au sens ci-après), afin de fournir aux investisseurs une mesure supplémentaire du rendement de nos activités et de mettre ainsi en évidence les tendances de nos activités de base qui, autrement, pourraient ne pas être dégagées par les seules mesures financières conformes aux PCGR. Nous estimons également que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et les autres parties intéressées ont fréquemment recours à des mesures hors PCGR pour évaluer les émetteurs. Notre direction utilise ces mesures pour faciliter la comparaison du rendement opérationnel et financier d'une période à une autre, établir les budgets annuels, évaluer notre capacité à respecter nos obligations futures au titre du service de la dette, des dépenses en immobilisations et du fonds de roulement et évaluer le rendement de la haute direction. Le lecteur est prié de se reporter à la rubrique « Principales informations financières consolidées » du rapport de gestion annuel de la Société disponible sur SEDAR au www.sedar.com pour obtenir la définition des mesures hors PCGR utilisées et présentées par la Société ainsi qu'un rapprochement de ces mesures avec les mesures conformes aux PCGR les plus directement comparables.

À notre avis, 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 ni remplacer l'analyse de nos résultats présentés selon les PCGR. En raison de ces limitations, nous nous appuyons principalement sur nos résultats présentés selon les PCGR et nous utilisons des mesures hors PCGR à des fins complémentaires seulement. En outre, il est possible que d'autres émetteurs calculent les mesures hors PCGR différemment. Ces mesures ne peuvent donc pas nécessairement être comparées avec des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs.

Données sur le marché et l'industrie

Nous avons obtenu les données sur le marché et l'industrie présentées dans la présente notice annuelle 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 notre direction. Même si nous croyons que les enquêtes internes de la Société, les renseignements de tiers et les estimations de notre direction sont fiables, nous ne les avons pas vérifiés, et ils n'ont pas été vérifiés par des sources indépendantes et rien ne garantit que les renseignements contenus dans les sites Web de tiers sont à jour. Nous n'avons connaissance d'aucune déclaration fautive ou trompeuse à l'égard des données sur le marché et l'industrie présentées dans la présente notice annuelle, mais ces données comportent des risques et des incertitudes et sont susceptibles de changer en fonction de divers facteurs, notamment ceux dont il est question aux rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque ».

STRUCTURE DE L'ENTREPRISE

Généralités

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.

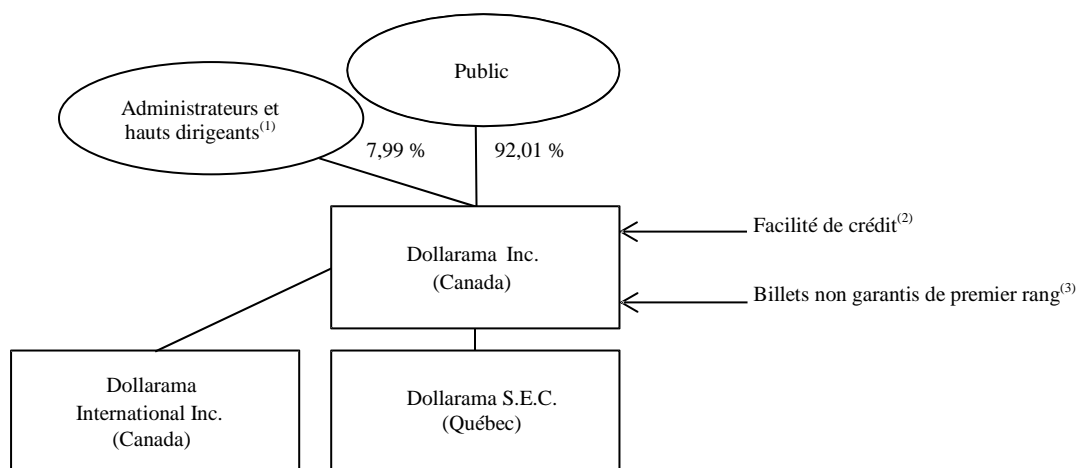
Liens intersociétés

Au 2 février 2014, 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., constituée sous le régime de la LCSA par statuts constitutifs datés du 21 janvier 2013 sous la dénomination 8315248 Canada Inc. Sa dénomination a ensuite été changée pour devenir Dollarama International Inc. aux termes de clauses modificatrices datées du 29 janvier 2013.

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.

À l'exception de Dollarama S.E.C., l'actif total ou les produits des activités ordinaires de chaque filiale de la Société ne représentent pas plus de 10 %, individuellement, de l'actif ou des produits des activités ordinaires consolidés de la Société en date des présentes, ni plus de 20 %, dans l'ensemble, du total de l'actif ou des produits des activités ordinaires consolidés de la Société en date des présentes.



(1) Actions ordinaires de la Société (les « actions ordinaires ») dont nos administrateurs et hauts dirigeants sont les propriétaires véritables ou qu'ils contrôlent, directement ou indirectement, au 2 février 2014.

(2) Une description de la facilité de crédit (au sens ci-après) figure à la rubrique « Description des dettes importantes – Facilité de crédit ».

(3) Une description des billets non garantis de premier rang (au sens ci-après) figure à la rubrique « Description des dettes importantes – Billets non garantis de premier rang ».

DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ENTREPRISE

Au 2 février 2014, Dollarama exploitait 874 magasins gérés par la Société dans l'ensemble du Canada et générait des ventes d'environ 2,1 milliards de dollars et un BAIIA (soit le résultat d'exploitation conformément aux PCGR, majoré de la dotation aux amortissements) de 402,4 millions de dollars pour l'exercice clos le 2 février 2014.

Les principaux faits nouveaux relatifs aux activités de Dollarama pour les trois dernières années sont décrits ci-après.

Faits nouveaux

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 prendra effet le 12 mai 2014. M^{me} Choinière sera responsable de la supervision des activités des magasins et de la logistique, de la distribution et de la gestion de la chaîne d'approvisionnement.

Augmentation du dividende

Le 9 avril 2014, la Société a annoncé que son conseil d'administration (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 0,14 \$ à 0,16 \$ l'action ordinaire. Le dividende majoré sera versé le 7 mai 2014 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 29 avril 2014 et est désigné comme un « dividende déterminé » pour l'application de l'impôt canadien.

Faits nouveaux de l'exercice 2014

Modification de l'offre publique de rachat d'actions dans le cours normal des activités 2013-2014

Le 22 janvier 2014, la Société a annoncé avoir été autorisée par la Bourse de Toronto (la « TSX ») à modifier son offre de rachat 2013-2014 (au sens ci-après). Aux termes de l'offre de rachat 2013-2014 modifiée, la Société est désormais autorisée à racheter, aux fins d'annulation, au plus 6 729 046 actions ordinaires (soit 10 % de son flottant au 31 mai 2013) pendant la période de 12 mois comprise entre le 17 juin 2013 et le 16 juin 2014.

Au 2 février 2014, la Société avait racheté aux fins d'annulation, aux termes de l'offre de rachat 2013-2014 modifiée (y compris les rachats faits aux termes de l'offre de rachat 2013-2014 avant sa modification) un total de 3 720 418 actions ordinaires, au cours moyen pondéré de 78,80 \$ l'action ordinaire, pour une contrepartie totale de 293,2 millions de dollars. Voir « Structure du capital – Offre publique de rachat dans le cours normal des activités ».

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

Le 5 novembre 2013, la Société a émis un total de 400 millions de dollars de capital de billets non garantis de premier rang à 3,095 % échéant le 5 novembre 2018 (les « billets non garantis de premier rang ») dans le cadre d'un placement privé, au Canada, en vertu de dispenses des exigences de prospectus prévues par la législation en valeurs mobilières applicable (le « placement »). La Société a affecté le produit net du placement au remboursement de l'encours de ses facilités de crédit et aux fins générales de l'entreprise. DBRS Limited (« DBRS ») a attribué la notation BBB, avec tendance stable, aux billets non garantis de premier rang. Voir « Description des dettes importantes – Billets non garantis de premier rang ».

Convention de crédit modifiée et mise à jour

Le 25 octobre 2013, la Société a conclu une deuxième convention de crédit modifiée et mise à jour (la « deuxième convention de crédit modifiée ») portant sur sa facilité de crédit renouvelable de 350 millions de dollars (la « facilité de crédit ») afin, notamment, d'obtenir mainlevée de toutes les sûretés garantissant la facilité de crédit, de stipuler une option autorisant les demandes de report annuel de l'échéance et de reporter la date d'échéance de la facilité de crédit d'une année, pour la porter au 14 décembre 2018. Voir « Description des dettes importantes – Facilité de crédit ».

Départ d'un haut dirigeant

Le 12 août 2013, la Société a annoncé que Stéphane Gonthier, chef de l'exploitation depuis septembre 2007, quittait la Société pour devenir président et chef de la direction de 99¢ Only Stores®, détaillant américain dont le siège social est situé en Californie.

Facilité relative au rachat dans le cours normal des activités

Le 12 juillet 2013, la Société a conclu une convention (la « convention de crédit liée à l'offre de rachat ») aux termes de laquelle lui a été attribuée une facilité de crédit renouvelable engagée non garantie de 100 millions de dollars venant à échéance le 10 janvier 2014 (la « facilité liée à l'offre de rachat »), sous réserve de prolongations possibles pour des périodes supplémentaires de six mois par la suite. Le 25 septembre 2013, la convention de crédit liée à l'offre de rachat a été modifiée afin, entre autres, d'en porter le montant maximum disponible à 170 millions de dollars. L'objet de la facilité liée à l'offre de rachat était de fournir à la Société du financement à court terme en vue du rachat de ses actions ordinaires dans le cadre de l'offre de rachat 2013-2014 de la Société. La facilité liée à l'offre de rachat a été résiliée le 26 novembre 2013, lorsque la Société a remboursé intégralement l'encours au moyen du produit du placement.

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

Le 12 juin 2013, la Société a annoncé que le conseil d'administration avait approuvé le renouvellement de son offre de rachat 2012-2013 (au sens ci-après) et qu'elle avait été autorisée par la TSX à racheter, aux fins d'annulation, au plus 3 364 523 actions ordinaires (soit 5 % du flottant au 31 mai 2013) au cours de la période de 12 mois comprise entre le 17 juin 2013 et le 16 juin 2014 (l'« offre de rachat 2013-2014 »). L'offre de rachat 2013-2014 a été modifiée le 22 janvier 2014 de la manière décrite précédemment à la rubrique « Développement général de l'entreprise – Faits nouveaux – Modification de l'offre publique de rachat d'actions dans le cours normal des activités 2013-2014 ».

Augmentation du dividende

Le 12 avril 2013, la Société a annoncé que le conseil d'administration avait approuvé une augmentation de 27 % du dividende trimestriel pour les porteurs d'actions ordinaires, dividende qui est passé de 0,11 \$ à 0,14 \$ par action ordinaire.

Opération commerciale en Amérique centrale

Le 5 février 2013, la Société a annoncé avoir conclu, par l'entremise de Dollarama International Inc., une convention (la « convention avec Dollar City ») visant à partager son savoir-faire commercial et à fournir des services d'approvisionnement à Dollar City, chaîne de magasins à un dollar domiciliée au Salvador et qui souhaite étendre ses activités dans d'autres pays d'Amérique centrale, en Colombie, au Pérou et en Équateur.

Aux termes de la convention avec Dollar City, Dollarama est le principal fournisseur de produits de Dollar City. Les produits fournis à Dollar City représentent un sous-ensemble des produits annuels et saisonniers que Dollarama offre au Canada. Dollarama n'assume pas de responsabilité opérationnelle envers Dollar City ni n'engage de capitaux. La convention avec Dollar City a une durée de huit ans et prévoit des indicateurs clés du rendement financier à des étapes précises tout au long de sa durée. Elle prévoit également la possibilité d'acquérir une participation majoritaire dans Dollar City à compter du début de la septième année de sa durée.

Faits nouveaux de l'exercice 2013

Changements au conseil d'administration

Le 11 octobre 2012, la Société a annoncé la nomination de Richard G. Roy à titre d'administrateur indépendant en vue de combler le siège laissé vacant au conseil d'administration à la démission de Matthew Levin. La démission de M. Levin et la nomination de M. Roy ont toutes deux pris effet le 11 octobre 2012. M. Roy siège également au comité d'audit du conseil d'administration (le « comité d'audit »).

Lancement de nouveaux prix

En juillet 2012, Dollarama a commencé à ajouter graduellement à sa gamme de marchandises générales et d'articles saisonniers à prix fixes de 0,69 \$, 1,00 \$, 1,25 \$, 1,50 \$ et 2,00 \$ des produits autres que des produits d'épicerie à des prix fixes de 2,50 \$ et de 3,00 \$.

Offre publique de rachat dans le cours normal des activités 2012-2013

Le 13 juin 2012, la Société a annoncé avoir obtenu l'autorisation de la TSX pour lancer sa première offre publique de rachat d'actions dans le cours normal des activités (l'« offre de rachat 2012-2013 »). Aux termes de l'offre de rachat 2012-2013, la Société pouvait racheter, aux fins d'annulation, au plus 2 583 264 actions ordinaires (soit 3,5 % des actions ordinaires de la Société émises et en circulation au 1^{er} juin 2012) pendant la période de 12 mois comprise entre le 15 juin 2012 et le 14 juin 2013. Aux termes de l'offre de rachat 2012-2013, la Société a racheté aux fins d'annulation le nombre maximal de 2 583 264 actions ordinaires, au cours moyen pondéré de 60,36 \$ par action ordinaire, moyennant une contrepartie totale de 155,9 millions de dollars.

Augmentation du dividende

Le 11 avril 2012, la Société a annoncé que le conseil d'administration avait approuvé une augmentation de 22 % du dividende trimestriel pour les porteurs d'actions ordinaires, dividende qui est passé de 0,09 \$ à 0,11 \$ par action ordinaire.

Faits nouveaux de l'exercice 2012

Vente par Bain Dollarama (Luxembourg) One S.à r.l. de ses actions ordinaires restantes

Le 30 juin 2011, Bain Dollarama (Luxembourg) One S. à r.l., entité appartenant indirectement à des fonds conseillés par Bain Capital Partners, LLC, a vendu la totalité de ses 9 157 446 actions ordinaires restantes en bloc à une institution financière au prix brut de 32,50 \$ l'action ordinaire.

Déclaration du premier dividende trimestriel

Le 9 juin 2011, Dollarama a annoncé que le conseil d'administration avait approuvé le premier dividende trimestriel depuis son premier appel public à l'épargne en octobre 2009, d'un montant de 0,09 \$ l'action ordinaire.

Changements au conseil d'administration et création d'un comité de nomination et de gouvernance

Le 24 mars 2011, la Société a annoncé la nomination de Huw Thomas au poste d'administrateur indépendant de la Société et son entrée au comité d'audit. M. Thomas a remplacé Nicholas Nomicos au comité d'audit.

Le 21 avril 2011, le conseil d'administration a créé un comité de nomination et de gouvernance composé de trois administrateurs indépendants et présidé par Stephen Gunn.

ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ

Aperçu de l'industrie

Le secteur du commerce de détail à bas prix représente un segment bien établi et en croissance de l'industrie globale du commerce de détail canadienne. La demande des consommateurs canadiens à l'égard des produits à bas prix a augmenté considérablement au cours de la dernière décennie, 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 nous exerçons nos 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, produits de nettoyage, articles de cuisine, articles de verre, vêtements, linge de maison, chandelles, articles-cadeaux, articles de papeterie et cartes de souhaits, produits non durables non comestibles et comestibles, quincaillerie et électronique, articles de toilette, produits de santé et de beauté, fournitures de bureau et fournitures scolaires, articles de fête, fournitures artistiques et artisanales, fleurs artificielles, jouets, nourriture et articles pour animaux, friandises, noix et collations, souvenirs, nouveautés et produits divers, bibelots, articles saisonniers et autres marchandises générales. Le mélange de produits offerts constitue l'un des principaux facteurs distinguant l'industrie du magasin à un dollar du Canada de celle des États-Unis : les produits non durables, y compris les aliments réfrigérés, représentent une proportion plus élevée des produits offerts dans les magasins à un dollar des États-Unis que dans ceux du Canada, y compris Dollarama.

Les exploitants de magasins à un dollar canadiens varient en fonction des fourchettes de prix, des emplacements, des produits offerts, de l'homogénéité de la sélection de produits et de la présentation des magasins. Plusieurs magasins à un dollar canadiens ont un positionnement sur le marché semblable aux détaillants liquidateurs, offrant une expérience de magasinage du type course 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, ce qui comprend Dollarama, se sont distingués en offrant une sélection de produits plus régulière qui comprend des produits domestiques de tous les jours et une sélection de produits de marques nationales et de marques maison, ainsi qu'une gamme d'articles uniques et saisonniers. Cette stratégie a pour but de fidéliser la clientèle et de générer des visites supplémentaires aux magasins.

L'industrie du magasin à un dollar du Canada demeure sous-pénétrée par rapport à celle des États-Unis. Les cinq principales chaînes de magasins à un dollar des États-Unis, en fonction du nombre d'habitants par magasin, comptaient environ un magasin à un dollar pour 13 000 personnes au 2 février 2014, alors que, selon la direction, les cinq principales chaînes de magasins à un dollar du Canada, en fonction du nombre d'habitants par magasin, comptaient environ un magasin à un dollar pour 27 000 personnes au 2 février 2014. Compte tenu de cette comparaison, la direction croit que le marché canadien du magasin à un dollar continue de présenter des perspectives de croissance intéressantes.

Aperçu de l'entreprise

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

Exploitation de magasins à un dollar au Canada

Avec 874 magasins Dollarama en activité au 2 février 2014, la Société est le plus important exploitant de magasins à un dollar au Canada, et le nombre de magasins de notre réseau est près de cinq fois supérieur à celui de notre plus proche concurrent au Canada. Nous sommes le seul exploitant de magasins à un dollar ayant une présence importante partout au pays, et nous continuons de croître partout au Canada. Nos magasins ont une superficie moyenne d'environ 9 918 pieds carrés et ils offrent un mélange ciblé de produits à des prix intéressants, notamment des produits de marques maison et des produits de marques nationales. Nous offrons une vaste gamme de produits de consommation courante, en plus des produits saisonniers. Nos produits de qualité sont vendus individuellement ou en lots à des prix fixes d'au plus 3,00 \$. Tous nos magasins appartiennent à la Société et sont exploités par elle, ce qui permet d'offrir une expérience de magasinage homogène, et pratiquement tous nos 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.

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

février 2009, la totalité de nos produits étaient vendus à 1,00 \$, à l'exception des friandises qui étaient vendues à des prix inférieurs. Le 2 février 2009, nous avons lancé une nouvelle échelle de prix fixes de 1,25 \$, 1,50 \$ et 2,00 \$, permettant d'élargir l'éventail des produits proposés aux clients. En juillet 2012, nous avons commencé à ajouter graduellement à notre gamme de marchandises générales et d'articles saisonniers des produits autres que des produits d'épicerie à des prix fixes de 2,50 \$ et 3,00 \$.

Nous croyons que notre position de chef de file dans l'industrie du magasin à un dollar au Canada s'explique par bon nombre d'avantages relatifs à l'exploitation qui contribueront à notre croissance future. Mentionnons notamment :

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

Approvisionnement direct pour le marché canadien et les marchés étrangers

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

Depuis l'annonce de la convention avec Dollar City le 5 février 2013, la Société a pu tirer parti de sa plateforme d'importation et d'approvisionnement direct afin de procurer au réseau de magasins de Dollar City une offre irrésistible de produits choisis parmi un sous-ensemble de produits annuels et saisonniers offerts par Dollarama au Canada. Au fur et à mesure que Dollar City fera croître son réseau de magasins en Amérique centrale, Dollarama prévoit continuer d'augmenter son pouvoir d'achat et accroître ses capacités d'approvisionnement direct.

Magasins

Emplacements des magasins et choix des sites

Nous gérons notre portefeuille immobilier avec précaution afin de maximiser la rentabilité des magasins à la grandeur du réseau et de maintenir une approche disciplinée sensible à l'évolution des coûts à l'égard de la sélection du site des magasins. Nous évaluons des emplacements potentiels en fonction d'une gamme de critères, notamment : (i) le degré d'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 actuels. Pratiquement tous nos magasins sont situés dans les zones achalandées comme des mails linéaires et des centres commerciaux où notre direction croit que les clients sont susceptibles de faire leurs courses. Nous ouvrons des magasins dans divers emplacements, notamment des régions métropolitaines, des villes de moyenne taille et de petites villes. Nous croyons que les clients qui fréquentent nos

magasins demeurent dans un rayon limité autour des magasins, ce qui nous permet d'exploiter rentablement plusieurs magasins dans tous les marchés canadiens. Nous croyons pouvoir continuer d'ouvrir rentablement des magasins dans tous les marchés canadiens, notamment dans les zones où la densité de nos magasins est la plus élevée, comme en Ontario et au Québec. Notre capacité d'ouvrir de nouveaux magasins dépend, notamment, de la localisation d'emplacements adéquats et de la négociation de modalités de location avantageuses.

Au 2 février 2014, nous exploitons 874 magasins dans toutes les provinces du Canada, répartis comme suit :

Alberta	70	Nouvelle-Écosse	28
Colombie-Britannique.....	62	Ontario.....	371
Manitoba.....	26	Île-du-Prince-Édouard	3
Nouveau-Brunswick	27	Québec.....	251
Terre-Neuve-et-Labrador.....	14	Saskatchewan.....	22

À l'exception de 19 de nos magasins que nous louons, aux taux du marché, d'entités contrôlées par Larry Rossy ou certains membres de sa famille immédiate (voir « Dirigeants et autres personnes intéressés dans des opérations importantes »), nos autres magasins sont loués de divers tiers. Nous nous attendons à continuer de louer des locaux à mesure que nous croissons.

Nous concluons généralement des baux d'une durée de dix ans comportant une ou plusieurs options de renouvellement de cinq ans chacune. La durée moyenne de nos baux jusqu'à leur échéance est de 4,6 ans. À mesure que les baux actuels viennent à échéance, nous croyons que nous serons en mesure de les renouveler comme nous le souhaitons ou d'obtenir de nouveaux baux à des emplacements équivalents ou meilleurs dans le même secteur. À ce jour, nous n'avons eu aucune difficulté à renouveler les baux de nos emplacements actuels ou à louer des emplacements adéquats pour de nouveaux magasins. Nous croyons que cette stratégie de location améliore notre souplesse pour donner suite à diverses occasions d'expansion et de relocalisation découlant des variations de la conjoncture du marché.

Taille et état des magasins

Nous offrons un aménagement de magasin bien conçu, pratique et homogène. La taille moyenne de nos magasins a augmenté au cours des seize derniers exercices pour passer de 5 272 pieds carrés, en 1998, à 9 918 pieds carrés (dont 80 % à 85 % sont disponibles à la vente) au 2 février 2014, et les nouveaux magasins ouverts au cours de l'exercice clos le 2 février 2014 avaient une superficie moyenne de 9 519 pieds carrés.

Nous avons dépensé en moyenne environ 4,0 millions de dollars par année en agrandissement, rénovation ou déménagement de magasins au cours des cinq derniers exercices. Nous croyons que notre réseau actuel de magasins est en bon état et ne nécessite aucune dépense en immobilisations importante pour son entretien.

Remboursement du capital des nouveaux magasins

Notre modèle de croissance est caractérisé par un faible investissement en capital pour ouvrir des magasins, des augmentations rapides 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. Nos 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. Notre 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, nous acceptons l'argent comptant et les cartes de débit à numéro d'identification personnel dans tous nos magasins. Le taux de pénétration des cartes de débit dans nos magasins a augmenté continuellement après la mise en œuvre complète de ce mode de paiement au troisième trimestre de l'exercice clos le 1^{er} février 2009, les opérations par carte de débit atteignant environ 41,2 % des ventes de l'exercice clos

le 2 février 2014. La valeur moyenne des ventes par carte de débit dans nos magasins est plus de deux fois plus importante que celle des ventes au comptant.

Produits

Gamme de produits

Nous offrons un mélange ciblé bien équilibré de produits à des prix attractifs, notamment des produits de marques maison et de marques nationales. Pour l'exercice clos le 2 février 2014, notre gamme de produits comprenait notamment :

- les marchandises générales, qui représentaient environ 50 % des produits que nous offrons (en fonction de la valeur au détail), notamment les articles de fête, les fournitures de bureau, les fournitures artistiques et artisanales, les cartes de souhaits et les articles de papeterie, les articles-cadeaux, les articles ménagers durables, les articles de cuisine, les articles de verre, la quincaillerie et l'électronique, les jouets, les vêtements et d'autres articles;
- les produits non durables, qui représentaient environ 38 % des produits que nous offrons (en fonction de la valeur au détail), notamment les biens ménagers non durables, comme le papier, les plastiques, le papier d'aluminium et les produits ménagers et 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 12 % des produits que nous offrons (en fonction de la valeur au détail), notamment les produits de la Saint-Valentin, de la Saint-Patrick, de Pâques, d'Halloween et de la période des fêtes, ainsi que les produits saisonniers estivaux et hivernaux.

Nos 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 de produits offerts dans nos magasins à un moment donné est variable. Nous renouvelons constamment notre gamme de produits en actualisant 25 % à 30 % de nos UGS tous les ans, de façon que les articles qui se vendent le moins rapidement soient abandonnés ou remplacés au besoin. Nous rajustons aussi constamment notre gamme de produits en vue d'offrir la meilleure valeur et une vaste sélection de produits à nos clients, et en vue d'optimiser les ventes et de maintenir les marges brutes. Voir « Facteurs de risque – Risques liés à nos activités d'exploitation – Sélection des marchandises et réapprovisionnement ».

Approvisionnement

Notre stratégie consiste à nous approvisionner en produits importés directement d'outremer, principalement de Chine mais de 25 pays au total, et en produits achetés auprès de fournisseurs nord-américains, en proportion de 51 % et 49 %, respectivement, de notre volume total pour l'exercice clos le 2 février 2014.

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, nous concevons le dessin, l'emballage et l'étiquetage des produits pour nos marques maison, nous réduisons les majorations et les coûts indirects généralement liés aux intermédiaires et aux importateurs et nous augmentons notre 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.

Nos fournisseurs sont diversifiés, aucun d'entre eux ne représentant plus de 3 % de nos achats totaux au cours de l'exercice clos le 2 février 2014. Au cours de la même période, nos dix principaux fournisseurs représentaient environ 23 % des achats totaux, et nos 25 principaux fournisseurs, environ 38 %. Nous achetons généralement des produits à la commande et ne concluons pas de contrats d'achat à long terme ni d'autre garantie d'approvisionnement continu ou de coût. Nous tirons parti des étroites relations avec nos fournisseurs, lesquelles durent depuis plus de dix ans avec huit de nos dix premiers fournisseurs. La solidité et la durée de ces relations ainsi que les quantités de marchandises achetées et nos capacités d'approvisionnement direct contribuent à notre position concurrentielle en matière de coûts et à notre capacité d'offrir une grande sélection de produits à prix fixes. Voir « Facteurs de risque – Risques liés à nos 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. Pendant la durée de la relation commerciale, 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. Pour obtenir plus de renseignements sur le programme de conformité de la Société, voir « Activités de la Société – Réglementation – Lois et règlements visant les activités commerciales ».

Clientèle

Notre clientèle recherche les bas 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. Beaucoup de nos clients font leurs emplettes chez Dollarama. Notre gamme de produits incite aussi aux achats spontanés.

Marketing

Nous avons connu une croissance rapide sans dépenses importantes en marketing et promotion, ce que nous attribuons à notre solide marque et au succès dans le choix d’emplacements à fort achalandage et faciles d’accès. Grâce à nos 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. Nous faisons la promotion de l’ouverture de nouveaux magasins dans certains médias, notamment la radio, les journaux locaux, les circulaires et la télévision.

Installations d’entreposage et de distribution

Au cours de l’exercice clos le 2 février 2014, notre centre de distribution a été agrandi et un nouveau bail a été signé pour un cinquième entrepôt adjacent à des installations d’entreposage existantes, afin de répondre aux besoins croissants de l’entreprise. Nos installations d’entreposage et de distribution se composent désormais de cinq entrepôts et d’un centre de distribution, qui appartiennent tous à des entités contrôlées par Larry Rossy et qui font l’objet de baux à long terme. Voir « Dirigeants et autres personnes intéressés dans des opérations importantes ».

Le tableau suivant décrit nos installations d’entreposage et de distribution.

<u>Emplacement</u>	<u>Type</u>	<u>Superficie</u>	<u>Échéance des baux</u>
Dorval (Québec)	Entrepôt	269 950 pieds carrés	30 novembre 2024
Lachine (Québec)	Entrepôt	356 675 pieds carrés	30 novembre 2024
Mont-Royal (Québec)	Entrepôt	128 838 pieds carrés	30 novembre 2024
Mont-Royal (Québec)	Entrepôt	325 000 pieds carrés	30 novembre 2024
Mont-Royal (Québec)	Entrepôt	88 059 pieds carrés	30 novembre 2024
Mont-Royal (Québec)	Centre de distribution	320 819 pieds carrés ⁽¹⁾	30 novembre 2024

(1) La superficie du centre de distribution a augmenté d’environ 10 %, passant de 292 623 pieds carrés à 320 819 pieds carrés. Les travaux de construction ont eu lieu au cours du quatrième trimestre de l’exercice clos le 2 février 2014 et les locaux agrandis ont été fonctionnels à la fin de l’exercice.

Nos entrepôts sont principalement utilisés pour entreposer les biens importés directement de l’étranger, alors que la plupart des biens locaux provenant de fournisseurs nord-américains sont livrés directement au centre de distribution (sauf les produits livrés directement aux magasins). Nous entreposons environ 61 % de nos produits dans nos entrepôts et environ 90 % de nos produits transitent par notre centre de distribution. Les produits sont par la suite transportés vers nos magasins par des transporteurs à contrat. Voir « Activités de la Société – Transport ». Les 10 % restants de nos produits sont livrés par les fournisseurs directement aux magasins, par exemple les cartes de souhaits, les chips et les boissons gazeuses. Certains fournisseurs qui livrent directement aux magasins travaillent également avec nos gérants de magasin à la gestion du stock.

Nos besoins actuels sont comblés par un seul quart de travail à notre centre de distribution et dans nos entrepôts, ce qui permettra des augmentations futures de la capacité. Compte tenu de projets entrepris en vue d’optimiser la capacité d’entreposage et l’efficacité logistique au cours des deux derniers exercices, et considérant l’agrandissement récent de notre centre de distribution, nous croyons que notre réseau de distribution actuel peut desservir rentablement plus de 350 magasins supplémentaires.

L'approvisionnement des stocks de l'entrepôt est géré en utilisant des méthodes habituelles de prévision de la demande et de planification des stocks fondées sur la demande passée. Les produits sont distribués à partir de nos entrepôts par l'intermédiaire de notre installation de distribution. Nous tentons continuellement d'améliorer nos prévisions, notre planification des stocks, nos stocks de sécurité et nos processus et nos outils de gestion des délais d'approvisionnement. L'approvisionnement des magasins est établi en fonction de leurs ventes réelles.

Au cours de l'exercice clos le 3 février 2013, nous avons réussi à mettre en œuvre un nouveau système de gestion des entrepôts qui améliore la productivité de la main-d'œuvre, la planification de l'espace et la visibilité des stocks; nous avons également réalisé la deuxième étape de l'automatisation de notre centre de distribution. Nous avons recueilli les fruits de ces initiatives principalement au cours de l'exercice clos le 2 février 2014.

En outre, au cours de l'exercice clos le 2 février 2014, nous avons agrandi la superficie de notre centre de distribution d'environ 10 %. Les travaux de construction ont eu lieu au cours de l'automne 2013 et les locaux agrandis ont été réaménagés avant la fin de l'exercice clos le 2 février 2014. Les locaux agrandis nous permettent de desservir un plus grand nombre de magasins et sont dotés d'une plus grande capacité d'expédition, grâce notamment à de nouveaux quais de chargement. La reconfiguration des voies de circulation des camions devrait diminuer la congestion autour des installations.

Nos besoins globaux en main-d'œuvre à nos entrepôts et à notre centre de distribution sont principalement impartis à des agences externes.

Transport

Nous devons constamment reconstituer nos stocks en faisant livrer les marchandises à notre centre de distribution, puis de notre centre de distribution vers nos magasins, par divers moyens de transport, notamment par bateau, par train et par camion sur les routes et les autoroutes du Canada.

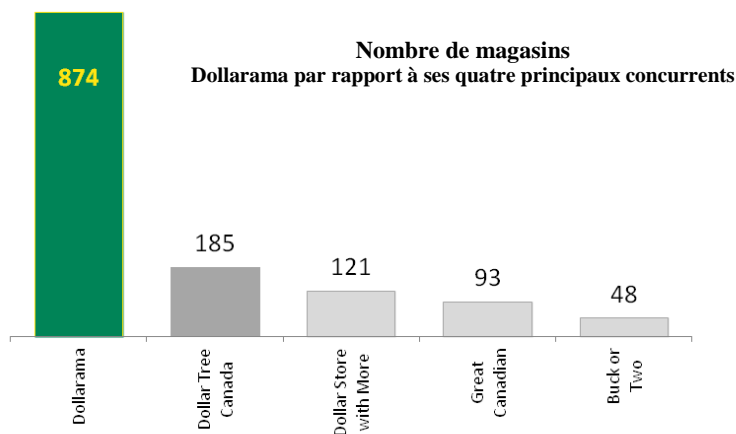
La Société n'a pas de parc de camions. Elle collabore avec des entrepreneurs indépendants pour que soit transportée la marchandise le plus efficacement possible, selon des trajets qui optimisent la consommation de carburant et en faisant transporter le plus de marchandise possible par chemin de fer plutôt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

Nos frais de transport fluctuent en fonction des augmentations et des surcharges de carburant. Voir « Facteurs de risque – Risques liés à nos activités d'exploitation – Réseau de distribution ».

Concurrence

L'industrie canadienne du magasin à un dollar est fortement fragmentée, comptant plusieurs chaînes de magasins à un dollar à plusieurs succursales privés ainsi que des magasins à un dollar exploités indépendamment. En plus de Dollarama, les plus importants 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 1 300 magasins au Canada dans l'ensemble. La plupart de nos concurrents à succursales multiples sont des chaînes de franchise avec un nombre considérablement moins élevé de magasins que Dollarama.

Le graphique suivant présente le nombre de nos magasins par rapport au nombre de magasins de nos concurrents au Canada le 2 février 2014 :



(1) Les renseignements présentés dans le graphique ci-dessus sont tirés de rapports et de sites Web de tiers. Rien ne garantit que les renseignements de ces rapports ou de ces sites Web sont à jour.

En tant que groupe, ces chaînes concurrentes à succursales multiples : (i) occupent une part de marché considérablement moins importante que la nôtre dans nos principaux marchés de l'Ontario et du Québec, où le taux de pénétration de nos magasins par habitant est le plus élevé; (ii) détiennent une part de marché importante en Alberta, en Colombie-Britannique, au Manitoba et en Saskatchewan, où nous tentons d'augmenter notre présence; (iii) ont une part de marché similaire à la nôtre au Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse, à l'Île-du-Prince-Édouard et à Terre-Neuve.

En ce qui concerne l'acquisition de marchandises, la vente de produits, la location de locaux et le recrutement d'employés, nous faisons face à la concurrence de magasins à un dollar à prix multiples, de magasins populaires, de magasins de vente au rabais et de marchands de masse, entre autres. Voir « Facteurs de risque – Risques de marché – Concurrence dans le secteur de la vente au détail ».

Main-d'œuvre

En date du 2 février 2014, la Société comptait plus de 17 400 employés dans ses magasins, dont environ 40 % travaillaient à plein temps et 60 % à temps partiel ou de manière occasionnelle. Nous comptons également plus de 400 employés au siège social et gestionnaires de terrain et plus de 90 employés à nos entrepôts et à notre centre de distribution, la majeure partie de nos besoins globaux en main-d'œuvre à nos entrepôts et à notre centre de distribution étant principalement impartie à des agences externes. Nous engageons des employés saisonniers au cours des saisons achalandées comme la période des fêtes, ce qui nous fournit une plus grande souplesse à l'égard de notre main-d'œuvre et nous permet de mieux gérer les périodes de pointe plus achalandées. Aucun de nos employés n'est couvert par une convention collective ou représenté par un syndicat. Voir « Facteurs de risque – Risques liés aux ressources humaines – Ressources humaines ».

Saisonnalité

Nos ventes varient peu selon la saison. Habituellement, la Société réalise ses ventes les plus faibles au cours du premier trimestre et les plus élevées au cours du quatrième trimestre, plus particulièrement pendant la saison hivernale des fêtes et en plus grande proportion au mois de décembre. Par conséquent, nous achetons en général des stocks importants au troisième trimestre et engageons des frais de livraison et de main-d'œuvre plus élevés en préparation des plus fortes ventes du quatrième trimestre. Nous proposons également des produits au cours de notre 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.

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

Le tableau suivant indique la saisonnalité des ventes et de la marge brute pour l'exercice clos le 2 février 2014.

(en % du total)	1^{er} trimestre	2^e trimestre	3^e trimestre	4^e trimestre
Exercice clos le 2 février 2014				
Ventes.....	21,7 %	24,8 %	25,3 %	28,2 %
Marge brute.....	21,0 %	24,5 %	25,4 %	29,2 %

Des conditions météorologiques défavorables et des pannes d'électricité dans certains des principaux marchés de la Société ont considérablement réduit l'achalandage dans les magasins et causé la fermeture temporaire d'environ 80 magasins, pendant des périodes allant de quelques heures à deux jours consécutifs, surtout au cours des deux fins de semaine précédant Noël, ce qui a nui aux ventes du mois de décembre de l'exercice clos le 2 février 2014.

Propriété intellectuelle

Nous comptons sur les lois sur les marques de commerce pour protéger certains aspects de nos activités. Nos 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® et Ivita® et nous avons plusieurs demandes d'enregistrement d'autres marques en cours au Canada. Nous comptons également sur une combinaison de marques de commerce non déposées pour protéger notre position de société avec produits de marque reconnus. Voir « Facteurs de risque – Risques liés à nos activités d'exploitation – Propriété intellectuelle ».

Technologie

Nous avons recours à nos systèmes de technologie de l'information pour gérer efficacement nos activités et notre entreprise, notamment les systèmes de comptabilité, de stockage de données, de traitement de la paie, d'achat et de gestion d'inventaire, de réapprovisionnement, de traitement des opérations des clients et de communication des magasins.

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

Nous avons déployé des scanners aux points de vente à l'échelle de la chaîne au cours de l'exercice clos le 30 janvier 2011 et nous avons testé les données recueillies au moyen de cette infrastructure de scannage au cours de l'exercice clos le 29 janvier 2012. En juillet 2012, nous avons commencé à utiliser les données de scannage comme source principale d'information pour le réapprovisionnement des magasins afin d'améliorer l'état des stocks et d'optimiser la productivité de la main-d'œuvre dans les magasins.

En novembre 2012, nous avons commencé à migrer de notre ancien système de gestion de la paie au système de gestion de la paie SAP, en commençant par les employés du siège social, du centre de distribution et de nos entrepôts. La migration des dossiers et des données de tous les employés des magasins vers le système de gestion de la paie SAP a pris fin en février 2013. L'automatisation de la gestion de la paie a amélioré l'exactitude et la fiabilité des données et nous a permis de disposer de meilleurs contrôles internes sur notre main-d'œuvre.

Au cours de l'exercice clos le 3 février 2013, nous avons complété le déploiement des terminaux biométriques Kronos dans tous nos magasins, de sorte que notre équipe de gestion sur place possède désormais des outils plus efficaces pour gérer les heures de travail et les présences des employés dans les magasins. Depuis, nous avons réalisé un projet pilote sur les fonctionnalités de planification avancées du système Kronos, dont l'objet est de planifier plus précisément les besoins de main-d'œuvre et d'assurer une répartition plus efficace de la main-d'œuvre, de manière à diminuer les temps morts dans les magasins. Le projet pilote a été mené dans environ 200 magasins au cours des troisième et quatrième trimestres de l'exercice clos le 2 février 2014. La fonctionnalité a été mise en place dans tous les magasins au début de l'exercice qui se terminera le 1^{er} février 2015. Nous prévoyons continuer à développer les fonctionnalités du système, dans le but d'optimiser encore davantage la productivité de la main-d'œuvre de nos magasins.

En outre, au cours de l'exercice clos le 2 février 2014 :

- nous avons complété le déploiement de 4 500 nouveaux terminaux de point de vente fonctionnant sur la plateforme de détail SAP dans toute la chaîne, afin de remplacer les anciennes caisses enregistreuses, ce qui devrait nous permettre de diminuer les tâches sans valeur ajoutée au niveau des magasins et de mettre à exécution des initiatives de productivité supplémentaires dans les magasins, notamment des procédures de gestion de l'encaisse plus efficaces;
- nous avons eu davantage recours aux données de scannage aux fins de réapprovisionnement et nous avons commencé à tirer parti de cette initiative, qui donne lieu à une réduction du nombre des inventaires physiques pris en magasin ainsi qu'à une réduction des stocks en magasin et à un meilleur taux de remplissage;
- nous avons lancé une nouvelle initiative de passage à quai pour faire livrer « juste à temps » la marchandise saisonnière importée à notre centre de distribution, ce qui devrait diminuer le niveau des stocks;

- nous avons rapatrié à l'interne la fonction de soutien technique des magasins et bâti une équipe maison chargée de répondre aux appels de service des magasins et de résoudre leurs problèmes informatiques;
- nous avons réalisé une mise à niveau majeure de notre système SAP, ce qui nous a permis de mettre en place un nouveau module doté de capacités améliorées, qui donne accès à de plus vastes données d'informatique décisionnelle, qui automatise davantage la production de rapports et qui nous permet de mieux gérer la croissance des données.

D'autres projets visant à améliorer la résilience de notre architecture technologique et à prendre en charge un volume croissant d'opérations sont déjà en cours d'exécution pour l'exercice qui se terminera le 1^{er} février 2015, en particulier la mise en place de nouveaux terminaux de transaction électronique dans toute la chaîne, la transition vers un nouveau fournisseur de services de traitement des paiements et le déploiement de routeurs dans tous les magasins de la chaîne.

À l'égard de chacune de ces initiatives, nous avons mené des projets pilotes et des essais rigoureux en vue de sélectionner les technologies de l'information les plus fiables et les plus rentables, ce qui s'est traduit par une infrastructure efficiente et moderne déployée à l'échelle de la chaîne. La mise en œuvre de ces systèmes a permis à la direction de gérer nos activités plus efficacement et de recueillir, d'analyser et d'évaluer des renseignements sur l'ensemble des segments de l'entreprise et des emplacements géographiques. Nous croyons que notre infrastructure de systèmes de technologie de l'information actuelle est suffisante pour soutenir la croissance de nos opérations et pour nous fournir les renseignements dont nous avons besoin pour mener efficacement nos activités au cours des prochaines années. Voir « Facteurs de risque – Risques liés à la technologie – Systèmes de technologie de l'information ».

Réglementation

Lois et règlements visant les activités commerciales

Nos activités commerciales nous exposent à plusieurs lois et règlements, notamment en matière de sécurité des produits. Aux termes des arrangements commerciaux que nous avons conclus avec nos fournisseurs, ceux-ci sont responsables de la qualité de leurs produits et ils assument les risques liés au non-respect de ces lois. Nous nous réservons notamment le droit de ne plus accepter les produits qui ne respectent pas nos normes, lesquelles sont tributaires des exigences réglementaires et de nos propres spécifications de produits. Avant de faire affaire avec un fournisseur, nous pouvons exiger d'examiner ses audits existants et inspecter ses activités et ses installations de production afin de vérifier que nos normes sont respectées. En outre, nous pouvons auditer des fournisseurs existants au hasard pour vérifier la qualité du produit et le respect de nos normes. De même, nous avons mis en place des contrôles visant à surveiller le respect des normes rigoureuses applicables à nos lignes de produits maison, fabriqués par des fournisseurs indépendants sous contrat.

Nous travaillons en étroite collaboration avec Santé Canada, l'Agence canadienne d'inspection des aliments et les autres organismes de réglementation fédéraux et provinciaux compétents afin de garantir que nos produits et nos activités respectent toutes les normes et tous les règlements applicables. Ces organismes gouvernementaux nous aident également à surveiller le respect des normes et à gérer d'éventuels rappels touchant nos magasins. Nous avons également adopté des lignes directrices sur la destruction des produits ayant fait l'objet d'un rappel. Conscients de l'attention accordée par les gouvernements et les organismes gouvernementaux à la sécurité des produits de consommation, nous nous efforçons 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. En supplément à nos procédures de sécurité des produits, nous souscrivons une assurance responsabilité civile qui nous protège contre la responsabilité potentielle du fait des produits. Voir « Facteurs de risque – Risques juridiques et réglementaires – Responsabilité du fait des produits et rappels de produits » et « Facteurs de risque – Risques juridiques et réglementaires – Contexte réglementaire ».

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

Lois et règlements environnementaux

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

Dans le cours normal de nos activités, nous utilisons, stockons, manipulons ou éliminons parfois des produits ménagers communs qui sont classés substances dangereuses aux termes de diverses lois et de divers règlements environnementaux. Toutefois, aucun de nos produits ne nécessite de mesures spéciales d'élimination et tous nos produits sont éliminés avec les déchets réguliers ou recyclés comme il se doit. Même si nous nous attendons à continuer d'engager des dépenses en capital et des frais d'exploitation dans le cours normal de nos activités pour continuer de respecter les lois et exigences environnementales applicables actuellement et à l'avenir, nous ne prévoyons pas que le respect de ces lois et exigences aura une incidence défavorable importante sur notre position concurrentielle ou notre situation financière consolidée. Voir « Facteurs de risque – Risques juridiques et réglementaires – Conformité aux normes environnementales ».

FACTEURS DE RISQUE

La rubrique suivante expose les facteurs de risque principaux relatifs à la Société et à ses activités. Ces risques pourraient ne pas être les seuls risques auxquels nous sommes exposés. D'autres risques dont nous n'avons pas connaissance ou que nous jugeons actuellement sans importance pourraient se manifester et avoir un effet défavorable important sur nous, nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Risques liés à nos activités d'exploitation

Charges d'exploitation et coût des marchandises

Notre capacité d'offrir des marchandises de qualité à de faibles prix dépend d'un certain nombre de facteurs indépendants de notre volonté, comme le coût des marchandises, les fluctuations du taux de change, les droits de douane sur les produits importés, l'augmentation des coûts de main-d'œuvre (notamment les hausses du salaire minimum), l'augmentation des frais de location et d'occupation, le prix du carburant et l'inflation, facteurs qui peuvent tous diminuer notre rentabilité et avoir des conséquences défavorables sur nos flux de trésorerie.

Nous croyons que nos prix fixes allant jusqu'à 3,00 \$ nous procurent la souplesse nécessaire pour répondre aux augmentations de coûts en rajustant le prix de vente de certains articles. Cependant, rien ne garantit que nous continuerons de compenser convenablement nos coûts, étant donné la fourchette de prix limitée que nous offrons. Rien ne garantit que nous pourrions continuer à faire supporter les hausses de coûts à nos clients ou que nous pourrions maintenir la valeur intéressante de nos produits.

Les fluctuations du taux de change ont des répercussions importantes sur le coût des marchandises. Toutes nos ventes sont libellées en dollars canadiens, mais nous achetons en dollars américains la majeure partie de nos marchandises auprès de fournisseurs étrangers. Par exemple, comme nous importons une partie importante de nos marchandises de Chine, le coût des produits vendus subit l'incidence de la fluctuation du renminbi chinois par rapport au dollar américain et celle du dollar américain par rapport au dollar canadien. Nous concluons des ententes de couverture du risque de change en dollars américains pour diminuer le risque lié aux fluctuations des taux de change, mais nous ne couvrons pas notre exposition au risque de fluctuation du renminbi chinois par rapport au dollar américain.

Nos coûts de main-d'œuvre sont en grande partie indépendants de notre volonté, étant déterminés par le salaire minimum réglementé dans chaque province, mais l'amélioration de la productivité découlant de diverses initiatives opérationnelles compense en partie les coûts supplémentaires liés aux hausses du salaire minimum.

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

En outre, une augmentation du prix du carburant ou un supplément carburant pourraient également augmenter nos frais de transport et, en conséquence, avoir des répercussions sur notre rentabilité. L'inflation et une évolution

défavorable de l'économie au Canada, où nous achetons et vendons des marchandises, ainsi qu'en Chine et dans d'autres parties d'Asie, où nous achetons une grande partie de nos marchandises importées, peuvent avoir une incidence négative sur nos marges, notre rentabilité et nos flux de trésorerie. Toute incapacité de notre part à réagir rapidement à ces situations et à d'autres situations semblables qui auraient pour effet d'augmenter nos coûts des marchandises et nos charges d'exploitation risquerait d'avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Sélection des marchandises et réapprovisionnement

Notre succès dépend largement de notre capacité à toujours trouver, choisir et acheter des marchandises de qualité à des prix intéressants pour remplacer des produits sous-performants et à offrir un plus grand assortiment de produits. En général, nous ne concluons pas de contrats à long terme concernant l'achat ou la mise au point de produits et nous devons continuellement rechercher des occasions d'achat auprès de nos fournisseurs existants et de nouvelles sources d'approvisionnement, pour lesquelles nous sommes en concurrence avec d'autres magasins à bas prix, magasins à prix modiques et à escompte et marchands de masse. Même si nous croyons avoir tissé des liens solides et durables avec la plupart de nos fournisseurs, nous pourrions ne pas réussir à maintenir un approvisionnement continu et croissant en marchandises de qualité à des prix intéressants. L'impossibilité de trouver ou d'acheter la quantité nécessaire de marchandises à des prix concurrentiels pour remplacer des produits désuets ou non rentables pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Importations et chaîne d'approvisionnement

Nous dépendons largement des marchandises importées, l'une de nos stratégies commerciales clés consistant à nous approvisionner en marchandises de qualité directement auprès des fournisseurs qui offrent les plus bas prix. Les marchandises importées sont généralement moins chères que les marchandises locales et contribuent largement à nos marges de profit favorables. L'importation de marchandises pourrait devenir plus onéreuse ou être impossible, ou les livraisons pourraient prendre plus de temps, pour un certain nombre de raisons, notamment les suivantes : a) une interruption dans l'acheminement des marchandises importées essentiellement causée par une pénurie de matières premières, un arrêt de travail, une fermeture d'usine, la faillite d'un fournisseur, l'inflation, une grève ou l'agitation politique dans un pays étranger, b) un problème de transport, notamment une pénurie de conteneurs ou l'augmentation des tarifs d'expédition imposés par les transporteurs, c) l'instabilité économique et les différends internationaux, d) une augmentation des coûts d'achat ou d'expédition des marchandises découlant de la rupture des relations commerciales normales entre le Canada et les pays étrangers avec lesquels nous faisons affaire, e) une augmentation des droits de douane ou l'élimination des tarifs préférentiels existants sur les biens provenant de certains pays, notamment de la Chine, des modifications restrictives des quotas d'importation et d'autres mesures protectionnistes défavorables, et f) la modification des taux ou des politiques de change et de la conjoncture économique locale, notamment l'inflation dans le pays d'origine. La réalisation d'un ou de plusieurs de ces risques pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

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

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

Réseau de distribution

Nous devons constamment reconstituer nos stocks en faisant livrer des marchandises par nos fournisseurs à nos entrepôts, à notre centre de distribution et directement à nos magasins par divers moyens de transport, notamment par bateau, par train et par camion. Une perturbation à long terme de notre réseau de distribution ainsi que des infrastructures de transport nationales et internationales entraînant des retards ou des interruptions de service pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

En outre, nous pourrions avoir besoin de capacité supplémentaire pour les entrepôts et le centre de distribution au cours des années à venir afin de permettre l'ouverture de nouveaux magasins. Nous estimons que notre réseau de distribution actuel a la capacité de servir efficacement notre plan d'expansion dans un avenir prévisible; toutefois, nous pourrions ne pas être en mesure de mener à bien notre stratégie de croissance si nous n'arrivions pas à trouver des emplacements pour de nouveaux entrepôts et centres de distribution ou si nous étions incapables de mettre en service de nouveaux entrepôts ou centres de distribution en temps voulu.

Freintes de stocks

Nous sommes exposés au risque de perte de stocks et d'erreurs d'administration ou de manipulation, notamment aux erreurs d'étiquetage, au vol et à la fraude. Nous avons connu des freintes de stocks dans le passé et rien ne garantit que les pertes ou le vol de stocks diminueront à l'avenir, ni que les mesures que nous prenons ou que les initiatives que nous mettons en place préviendront efficacement les freintes de stocks. Même si un certain niveau de freinte de stocks est inévitable dans l'exploitation de l'entreprise, toute augmentation du niveau de freinte de stocks ou des coûts relatifs à la sécurité pour combattre le vol de stocks pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Immobilier

Au 2 février 2014, tous nos magasins se trouvaient dans des locaux loués à des tiers non membres de notre groupe, sauf 19 qui étaient situés dans des locaux loués auprès d'entités contrôlées par Larry Rossy ou par certains membres de sa famille immédiate. Nous louons tous nos entrepôts, ainsi que les locaux de notre centre de distribution et de notre siège social auprès d'entités contrôlées par Larry Rossy. Les baux de nos entrepôts, de notre centre de distribution et de notre siège social expireront au cours de l'exercice 2025.

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

Caractère saisonnier

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

Image de marque et réputation

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

En outre, comme notre stratégie d'approvisionnement repose en grande partie sur des marchandises importées directement de l'étranger, principalement de la Chine, toute conduite contraire à l'éthique de la part d'un de nos fournisseurs ou toute publicité négative à l'égard des pratiques commerciales de nos fournisseurs, notamment les méthodes de production et les pratiques en matière de main-d'œuvre, pourrait aussi avoir des conséquences défavorables significatives sur notre image de marque et notre réputation.

Marques maison

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

Propriété intellectuelle

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

Risques financiers

Risque de change

Notre résultat d'exploitation est touché par les fluctuations des taux de change. Toutes nos ventes sont libellées en dollars canadiens, mais nous achetons en dollars américains la majeure partie de nos marchandises auprès de fournisseurs étrangers. Ainsi, si le renminbi chinois s'appréciait par rapport au dollar américain, le coût des marchandises achetées en Chine pourrait augmenter, ce qui aurait une incidence négative sur nos marges, notre rentabilité et nos flux de trésorerie. Si, au même moment, le dollar américain s'appréciait par rapport au dollar canadien, l'incidence négative serait amplifiée.

Nous avons recours à des contrats de change à terme pour atténuer le risque de fluctuations des devises associé à la majorité des achats de marchandises prévus en dollars américains.

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

réduire le rendement total de la Société si les achats aux taux couverts se traduisaient par des marges moins élevées que si ces achats avaient été faits au taux du jour.

Endettement

Au 2 février 2014, le montant en capital de notre dette à long terme s'élevait à 400,0 M\$. Notre niveau d'endettement pourrait avoir des conséquences importantes, notamment les suivantes :

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

Liquidité

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

De plus, la facilité de crédit et l'acte de fiducie (défini plus loin) 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; réaliser des fusions, des acquisitions, des ventes d'actifs ou des opérations de cession-bail; déclarer des dividendes, faire des paiements relatifs à des participations en actions ou racheter de telles participations; changer la nature des activités; effectuer certaines opérations avec des entreprises associées; et conclure des ententes limitant les distributions des filiales. La facilité de crédit oblige également la Société à respecter, sur une base trimestrielle et consolidée, un ratio minimal de couverture des intérêts et un ratio maximal d'endettement ajusté en fonction des contrats de location. Ces engagements pourraient nous empêcher de saisir certaines occasions d'affaires et de prendre certaines mesures qui pourraient être à l'avantage de notre entreprise, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

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

Modification de la solvabilité ou de la notation

La solvabilité perçue de la Société et les révisions de la notation des billets non garantis de premier rang pourraient influencer non seulement sur le cours, la valeur et la liquidité des billets non garantis de premier rang, mais aussi sur le coût auquel la Société peut accéder aux marchés financiers ou aux marchés du crédit privés et publics. La Société a obtenu une notation initiale lors de l'émission de ses 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 pourrait avoir des conséquences défavorables significatives non seulement sur la valeur de marché des billets non garantis de premier rang mais aussi sur la perception par le marché de la Société en général ou de ses activités et de ses résultats financiers.

Taux d'intérêt

Même si notre dette au titre des billets non garantis de premier rang porte intérêt à un taux annuel fixe de 3,095 %, la Société peut, aux termes de la facilité de crédit, contracter des emprunts à des taux d'intérêt variables et elle pourrait donc, à l'occasion, être exposée au risque de taux d'intérêt. Dans ce cas, si les taux d'intérêt augmentaient, nos obligations au titre du service de la dette à taux variable pourraient augmenter même si le montant emprunté restait le même, ce qui pourrait entraîner une diminution de notre résultat net et de nos flux de trésorerie et avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Risques de marché

Concurrence dans le secteur de la vente au détail

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

Nous sommes également en concurrence avec de nombreux autres détaillants locaux, régionaux et nationaux, notamment les magasins à bas prix, les magasins à prix modiques et à escompte et les marchands de masse, pour la clientèle, les employés, l'emplacement des magasins, les produits et services ainsi que pour d'autres aspects importants de nos activités. Ces détaillants nous font concurrence de diverses façons, notamment par des promotions dynamiques, la sélection et la disponibilité des marchandises, les services offerts aux clients, l'emplacement des magasins, les heures d'ouverture, les commodités dans les magasins et les prix. Certains de nos concurrents du secteur du commerce de détail sont beaucoup plus gros et disposent de beaucoup plus de ressources que nous. Nous sommes vulnérables à la puissance de commercialisation et à la forte notoriété des principaux marchands de masse, et au risque que ces marchands de masse ou autres s'aventurent sur notre segment du marché de manière importante. En outre, nous prévoyons que nos plans d'expansion ainsi que ceux d'autres magasins à un dollar canadiens, américains ou étrangers nous mettront de plus en plus en concurrence directe avec eux.

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

Conditions économiques

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

Risques liés aux ressources humaines

Ressources humaines

Notre croissance et notre performance futures dépendent, entre autres, de notre capacité à attirer, conserver et motiver des employés compétents, dont plusieurs occupent des postes à taux de roulement historiquement élevés. Notre capacité à combler nos besoins de main-d'œuvre tout en contrôlant les coûts connexes est tributaire de plusieurs facteurs externes, notamment la concurrence visant le personnel compétent et sa disponibilité dans un marché donné, les taux de chômage dans ces marchés, les salaires en vigueur, les lois sur le salaire minimum, les frais d'assurance-santé et autres frais d'assurances et les changements aux lois sur l'emploi et aux lois du travail (y compris les changements visant le processus permettant à nos employés de se joindre à un syndicat) ou d'autres règlements s'appliquant au lieu de travail (y compris des changements aux programmes d'avantages comme les programmes d'assurance-santé et de congés payés). Nous devons également être en mesure de gérer les employés et le personnel de direction dans l'ensemble de notre vaste réseau de magasins géographiquement dispersés et de contrôler les pertes résultant de la diminution des stocks et des liquidités. Les employés de la Société ne sont pas syndiqués. Si une partie de nos employés tentait de se syndiquer, la négociation réussie d'une convention collective ne pourrait être garantie. Des arrêts de travail prolongés ou des interruptions de travail pourraient avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Dépendance envers le personnel clé

Nos hauts dirigeants possèdent une vaste expérience de notre industrie, de nos activités, de nos fournisseurs, de nos produits et de nos clients. La perte du savoir relatif à nos activités, de l'expertise en gestion et des compétences techniques d'au moins un des principaux membres de notre équipe de direction, notamment Larry Rossy, notre chef de la direction, Neil Rossy, notre chef de la mise en marché et le fils de Larry Rossy, Geoffrey Robillard, notre premier vice-président, Division des importations, Michael Ross, notre chef de la direction financière et secrétaire, John Assaly, notre vice-président, Approvisionnement mondial, et Johanne Choinière, notre nouvelle chef de l'exploitation, pourrait entraîner un détournement des ressources de gestion, des lacunes temporaires au sein de la direction et nuire à notre capacité de mettre en œuvre et de réaliser une autre stratégie commerciale, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Risques liés à la technologie

Systèmes de technologie de l'information

Nous dépendons de nos systèmes de technologie de l'information pour exercer efficacement nos activités, notamment de nos systèmes de communication de l'information financière, de comptabilité, de stockage des données, de gestion des achats et des stocks, de traitement des opérations des clients, de communication avec les magasins et de traitement de la paie. Notre système informatique général permet à la direction de diriger nos activités avec plus de facilité et d'efficacité et de rassembler, d'analyser et d'évaluer des renseignements provenant de toutes les unités d'exploitation de la Société et de tous ses secteurs géographiques.

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

Risques informatiques

Les incidents informatiques peuvent être attribuables à des attaques délibérées ou à des événements fortuits. Les attaques informatiques peuvent mener à l'accès non autorisé par des personnes à des systèmes numériques dans le but de détourner des actifs ou des informations sensibles, de corrompre des données ou de causer des perturbations opérationnelles. Les attaques informatiques peuvent aussi 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 services, des poursuites et une atteinte à la réputation qui réduirait la confiance des clients et des investisseurs.

Même si la Société ne recueille pas de données sur les clients, comme des numéros de cartes et d'autres renseignements permettant d'identifier les personnes, nous recueillons et conservons des renseignements exclusifs et confidentiels liés aux activités commerciales et aux affaires de la Société. Nous stockons et traitons ces données internes dans des installations sur place et des installations appartenant à des tiers.

Quels que soient les efforts que nous déployons en permanence pour mettre au point et améliorer les contrôles de protection contre le vol, la perte et l'utilisation frauduleuse ou illégale des données de la Société, les attaques informatiques représentent un défi grandissant et peuvent entraîner des coûts et des dommages importants, lesquels pourraient dépasser l'assurance dont nous disposons et avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Risques liés à la stratégie et à la structure juridique

Stratégie de croissance

Nous avons connu une forte croissance au cours des dernières années et nous prévoyons continuer d'ouvrir de nouveaux magasins dans le proche avenir. La réussite dans l'application de notre stratégie de croissance dépendra largement de notre capacité à ouvrir et à exploiter de nouveaux magasins, ce qui, en retour, dépendra d'un certain nombre de facteurs opérationnels, financiers et économiques, dont la possibilité de faire ce qui suit :

- repérer, louer, installer et ouvrir en temps opportun de nouveaux magasins dans des emplacements convenables et à des conditions économiques favorables;
- recruter, former et conserver de plus en plus d'employés compétents, payés à des taux raisonnables;
- acheminer l'assortiment et le volume voulus de marchandises à un nombre croissant de magasins;
- poursuivre notre expansion en Ontario et au Québec, où nous sommes déjà bien établis et où de nouveaux magasins pourraient drainer la clientèle de nos magasins existants;
- pénétrer de nouveaux marchés géographiques dans lesquels notre présence est limitée ou inexistante;
- assurer des services de transport efficaces vers ces nouveaux marchés;

- réussir à faire concurrence à des concurrents locaux;
- construire, agrandir et améliorer nos entrepôts, nos centres de distribution et les systèmes de soutien internes des magasins de manière efficace, économique et en temps voulu.

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

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

Par ailleurs, en février 2013, la Société, par l'intermédiaire d'une filiale en propriété exclusive, a conclu la convention avec Dollar City selon laquelle elle met son expertise commerciale en commun avec Dollar City, une chaîne de magasins à un dollar établie au Salvador, et fournit à cette dernière des services d'approvisionnement. La convention avec Dollar City prévoit également l'option pour Dollarama d'acquérir une participation majoritaire dans Dollar City à compter du début de la septième année. La Société estime que ce partenariat avec un partenaire local de bonne réputation qui possède une grande expérience commerciale permettra à Dollarama d'évaluer les possibilités de croissance dans la région, tout en continuant de mettre l'accent sur la consolidation de sa position dominante sur le marché canadien. Cependant, si la gamme de produits offerts n'est pas bien accueillie par les clients locaux, si Dollar City est incapable d'adapter le concept de Dollarama et d'agrandir son réseau de magasins, ou si Dollarama décide pour quelque raison que ce soit de ne pas exercer son option d'acquérir une participation majoritaire dans Dollar City, 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 constitué 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 l'aptitude de Dollarama inc. à respecter ses obligations financières et à saisir des occasions de progrès actuelles ou futures sont tributaires des résultats de ses filiales et de leur distribution à Dollarama inc. La possibilité pour ces entités de verser des dividendes et d'autres distributions dépendra de leurs résultats d'exploitation et pourrait être limitée par diverses restrictions de nature contractuelle. Les filiales de Dollarama inc. étant des entités juridiques distinctes, elles n'ont aucune obligation de mettre des fonds à la disposition de Dollarama inc. pour le paiement de ses obligations ni de régler les obligations de Dollarama inc., sauf dans le cas d'une filiale qui est garante des obligations de Dollarama inc. En cas de liquidation d'une de ses filiales par suite d'une faillite, les porteurs de titres de créance et les créanciers commerciaux auront généralement droit au paiement de leurs créances sur l'actif de ces filiales avant paiement de toute distribution à Dollarama inc.

Risques liés à la poursuite des activités

Conditions météorologiques défavorables, catastrophes naturelles et événements géopolitiques

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

Ces événements pourraient entraîner des dommages matériels à nos biens, augmenter les coûts énergétiques, notamment quant au carburant, entraîner la fermeture temporaire ou permanente de nos magasins, de nos entrepôts ou de notre centre de distribution, retarder l'ouverture de nouveaux magasins, créer une pénurie de main-d'œuvre dans un marché, interrompre d'une manière temporaire ou à long terme l'approvisionnement en produits de certains fournisseurs locaux ou étrangers, interrompre temporairement le transport de biens provenant de l'étranger, retarder

la livraison de biens à nos entrepôts, à notre centre de distribution ou à nos magasins, réduire temporairement la disponibilité de produits dans nos magasins, diminuer temporairement l'achalandage de nos magasins et perturber nos systèmes informatiques. Ces facteurs pourraient par ailleurs perturber nos activités et nos résultats financiers et avoir des conséquences défavorables significatives sur eux.

Assurance

Notre garantie d'assurance comprend des franchises, des montants autoassurés, des limites de garantie et des dispositions analogues qui sont, à notre avis, prudents compte tenu de l'éventail de nos activités. Toutefois, certains types de pertes que nous pourrions subir ne peuvent pas être assurées ou ne sont à notre avis pas raisonnables à assurer d'un point de vue économique, comme les pertes causées par des actes de guerre, des crimes commis par nos employés ou d'autres types de crimes et certaines catastrophes naturelles. Ce type de pertes, si elles sont significatives, pourraient avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers. De plus, certains événements significatifs peuvent entraîner des pertes considérables pour l'industrie de l'assurance et avoir des conséquences défavorables significatives sur la disponibilité d'une garantie d'assurance adéquate ou entraîner des hausses excessives de primes. Pour compenser les tendances négatives du marché de l'assurance, nous pouvons choisir de nous autoassurer pour un montant plus élevé, d'accepter des franchises plus élevées ou de réduire le montant de la garantie en réponse à des changements du marché. Même si nous continuons de souscrire une assurance de biens pour les catastrophes, nous sommes dans les faits autoassurés pour les pertes matérielles jusqu'à concurrence du montant de nos franchises. Si nous devons subir un nombre plus élevé de ces pertes que prévu, cela pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Risques juridiques et réglementaires

Poursuites

Nos activités sont assujetties au risque que des poursuites soient intentées par des employés, des clients, des consommateurs, des fournisseurs, d'autres partenaires d'affaires, des concurrents, des actionnaires, des organismes gouvernementaux ou d'autres personnes notamment dans le cadre de recours privés, de recours collectifs, de recours administratifs et de recours réglementaires et autres, y compris, dans le cas des recours administratifs, à la suite d'examen effectués par les autorités fiscales. Le résultat de ces poursuites, plus particulièrement des recours collectifs, des recours réglementaires et des réclamations en droit de la propriété intellectuelle, est difficile à évaluer ou à quantifier. Les demandeurs dans ce type de recours ou de réclamations peuvent tenter d'obtenir le remboursement d'importants montants ou de montants indéterminés, et l'ampleur des pertes possibles liées à ces recours ou à ces réclamations peut demeurer inconnue pendant de longues périodes. En outre, certains de ces recours ou de ces réclamations, s'ils sont tranchés contre nous ou réglés par nous, pourraient ajouter des passifs significatifs à nos états financiers, ou avoir des conséquences défavorables sur notre résultat d'exploitation, si nous devons modifier nos activités d'exploitation. Également, dans le cadre de ses activités commerciales, la Société est assujettie aux examens effectués par les autorités fiscales. Rien ne garantit qu'à la suite de ces examens les autorités fiscales ne contesteront pas nos déclarations de revenus. Les frais de défense à l'égard des recours peuvent être importants. Ces recours, notamment des recours liés à la sécurité des produits, pourraient entraîner de la publicité négative qui pourrait avoir une incidence défavorable sur la perception de nos activités par les clients, sans égard au fait que les allégations soient fondées ou que nous soyons ou non jugés responsables. Par conséquent, des poursuites pourraient avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Responsabilité du fait des produits et rappels de produits

La Société vend des produits fabriqués par des fabricants externes. Certains de ces produits pourraient exposer la Société à des réclamations liées à la responsabilité du fait des produits en raison de préjudices corporels, de décès ou de dommages matériels causés par ces produits, et pourraient forcer la Société à mettre en œuvre des mesures. Certains de nos fournisseurs pourraient ne pas respecter les exigences en matière de sécurité des produits ou nos normes de contrôle de la qualité, et nous pourrions ne pas être en mesure de déceler le problème avant la livraison de la marchandise à nos magasins. Si nos fournisseurs ne sont pas capables ou ne veulent pas procéder à un rappel de produits ne respectant pas nos normes de qualité, nous pourrions devoir retirer les produits de nos tablettes ou procéder à leur rappel à nos frais. Les rappels, les retraits ou les remplacements de produits peuvent nuire à la réputation de la Société et à la réception de ses produits par la clientèle, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers ou même augmenter la concurrence à laquelle nous faisons face. Certains concurrents pourraient tenter de se distinguer de la Société en alléguant que leurs

produits sont fabriqués d'une manière ou dans une région isolée des événements ayant entraîné les rappels, retraits ou remplacements des produits de la Société. Même si la Société souscrit une assurance responsabilité civile pour répondre aux réclamations éventuelles, la Société ne peut pas garantir que cette assurance conviendra à la responsabilité engagée réellement 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 notre Société.

Contexte réglementaire

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

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

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

Conformité aux normes environnementales

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

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

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

DIVIDENDES

Le 9 juin 2011, la Société a annoncé que le conseil d'administration avait déclaré le premier dividende trimestriel depuis la constitution de Dollarama en société ouverte. Le dividende trimestriel initial a été établi à 0,09 \$ l'action ordinaire et désigné à titre de « dividende déterminé » pour l'application de l'impôt canadien.

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

- une augmentation de 22 %, de 0,09 \$ à 0,11 \$ l'action ordinaire, le 11 avril 2012;
- une augmentation de 27 %, de 0,11 \$ à 0,14 \$ l'action ordinaire, le 12 avril 2013;
- une augmentation de 14 %, de 0,14 \$ à 0,16 \$ l'action ordinaire, le 9 avril 2014.

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 29 janvier 2012, le 3 février 2013 et le 2 février 2014.

<u>Date de l'annonce</u>	<u>Date du versement</u>	<u>Montant du dividende (par action ordinaire)</u>
9 juin 2011.....	3 août 2011	0,09 \$
14 septembre 2011.....	2 novembre 2011	0,09 \$
7 décembre 2011	1 ^{er} février 2012.....	0,09 \$
11 avril 2012.....	4 mai 2012	0,11 \$
13 juin 2012.....	31 juillet 2012	0,11 \$
12 septembre 2012.....	30 octobre 2012	0,11 \$
6 décembre 2012.....	5 février 2013.....	0,11 \$
12 avril 2013.....	7 mai 2013	0,14 \$
12 juin 2013.....	7 août 2013	0,14 \$
11 septembre 2013.....	5 novembre 2013	0,14 \$
5 décembre 2013	5 février 2014 ⁽¹⁾	0,14 \$

(1) Les dividendes sont généralement versés au début du trimestre suivant la date de déclaration. Par conséquent, le dividende déclaré au quatrième trimestre de l'exercice clos le 2 février 2014 a été versé au début du premier trimestre de l'exercice se terminant le 1^{er} février 2015.

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 (les « actions privilégiées »). Au 2 février 2014, 69 478 869 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.

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.

Actions privilégiées

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

Offre publique de rachat dans le cours normal des activités

Le 12 juin 2013, la Société a annoncé avoir obtenu l'autorisation de la TSX de renouveler son offre publique de rachat dans le cours normal des activités et de lancer son offre de rachat 2013-2014 afin de racheter, aux fins d'annulation, au plus 3 364 523 actions ordinaires (soit 5 % du flottant de la Société au 31 mai 2013) pendant la période de 12 mois comprise entre le 17 juin 2013 et le 16 juin 2014.

Le 22 janvier 2014, la Société a annoncé avoir été autorisée par la TSX à modifier son offre de rachat 2013-2014 afin de porter le nombre maximum d'actions ordinaires pouvant être rachetées aux termes de cette offre de 3 364 523 à 6 729 046 actions ordinaires (soit 10 % de son flottant au 31 mai 2013). Les autres conditions de l'offre de rachat 2013-2014 sont demeurées inchangées.

À l'occasion de l'offre de rachat 2013-2014, la Société a conclu une convention de rachat automatique d'actions (le « programme de rachat automatique ») avec un courtier afin de permettre le rachat de ses actions ordinaires lorsqu'elle ne serait normalement pas active sur les marchés en raison de périodes d'interdiction d'opérations auto-imposées. Avant d'entrer dans une période d'interdiction d'opérations, la Société se réserve le droit, sans y être tenue, de demander au courtier désigné de faire des rachats conformément aux conditions du programme de rachat automatique. Le courtier décidera des rachats à effectuer à son entière discrétion en fonction des paramètres établis par la Société avant la période d'interdiction d'opérations conformément aux règles de la TSX et aux lois sur les valeurs mobilières applicables. En dehors des périodes d'interdiction d'opérations préalablement établies, la direction rachète les actions ordinaires à son gré, selon les paramètres approuvés par la TSX.

Au 2 février 2014, la Société avait racheté aux fins d'annulation, aux termes de l'offre de rachat 2013-2014 modifiée (y compris les rachats faits aux termes de l'offre de rachat 2013-2014 avant sa modification) un total de 3 720 418 actions ordinaires, au cours moyen pondéré de 78,80 \$ l'action ordinaire, pour une contrepartie totale de 293,2 millions de dollars.

DESCRIPTION DES DETTES IMPORTANTES

Facilité de crédit

La facilité de crédit est une facilité renouvelable non garantie de 350 millions de dollars. Le 25 octobre 2013, la Société a conclu la deuxième convention de crédit modifiée afin, entre autres, d'obtenir mainlevée de toutes les sûretés garantissant la facilité de crédit, de stipuler une option autorisant les demandes de report annuel de l'échéance et de reporter la date d'échéance d'une année, pour la porter au 14 décembre 2018. La Société peut faire des emprunts en dollars canadiens ou en dollars américains.

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 de prêteurs existants ou d'autres institutions admissibles, demander l'augmentation de la facilité de crédit, jusqu'à concurrence de 350 millions de dollars supplémentaires.

Jusqu'au 3 décembre 2013, les intérêts étaient portés au taux des acceptations bancaires ou au taux préférentiel (ou encore au taux LIBOR ou au taux de base si les emprunts étaient faits en dollars américains), majorés d'une marge située entre 0 % et 2,00 % par année et établie conformément à certains ratios financiers calculés sur une base consolidée. Le 3 décembre 2013, la Société et les prêteurs ont conclu une convention de modification aux termes de laquelle la marge applicable, se situant entre 0 % et 2,50 % par année, est désormais calculée en fonction de la notation attribuée par une agence de notation aux titres de créance ou d'emprunt non garantis de premier rang de la Société. Si au moins deux agences de notation attribuent une notation aux titres de créance ou d'emprunt non garantis de la Société, alors la marge est fondée sur la notation la plus élevée attribuée à ces titres; toutefois, si les notations attribuées aux titres de créance ou aux titres d'emprunt comportent au moins deux niveaux de différence, la notation immédiatement supérieure à la notation la plus basse devient applicable. Si la Société n'obtient pas de notation, il n'y aura pas de cas de défaut mais la marge la plus élevée s'appliquera jusqu'à l'obtention d'une notation.

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

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

Au 2 février 2014, la Société respectait tous ses engagements et ratios financiers. Au 2 février 2014, la valeur des lettres de crédit délivrées en vue de l'achat de stocks était de 0,7 million de dollars mais aucun autre montant n'avait été prélevé sur la facilité de crédit.

Facilité relative à l'offre de rachat dans le cours normal des activités

Le 12 juillet 2013, la Société a conclu la facilité liée à l'offre de rachat qui prévoit une facilité de crédit renouvelable engagée non garantie de 100 millions de dollars échéant le 10 janvier 2014, sous réserve de prolongations possibles pour des périodes supplémentaires de six mois par la suite. La facilité liée à l'offre de rachat a été modifiée le 25 septembre 2013 afin, entre autres, d'en porter le montant maximum disponible à 170 millions de dollars. L'objet de la facilité liée à l'offre de rachat était de fournir à la Société du financement à court terme en vue du rachat de ses actions ordinaires dans le cadre de l'offre de rachat 2013-2014.

Les parties garantissant l'emprunt ont garanti la facilité liée à l'offre de rachat. Par ailleurs, la convention de crédit liée à l'offre de rachat obligeait la Société à se conformer au même ratio minimal de couverture des intérêts et au même ratio maximal d'endettement rajusté en fonction des baux que ceux prévus par la deuxième convention de crédit modifiée et elle contenait des clauses restrictives pour l'essentiel identiques à celles de la deuxième convention de crédit modifiée.

La facilité liée à l'offre de rachat a été résiliée le 26 novembre 2013, lorsque la Société a remboursé intégralement l'encours au moyen du produit du placement.

Billets non garantis de premier rang

Le 5 novembre 2013, la Société a émis les billets non garantis de premier rang d'un capital total de 400 millions de dollars dans le cadre d'un placement privé au Canada, en vertu de dispenses des exigences de prospectus prévues

par la législation en valeurs mobilières applicable. La Société a affecté le produit net du placement au remboursement de l'encours de ses facilités de crédit et aux fins générales de l'entreprise. DBRS a attribué la notation BBB, avec tendance stable, aux billets non garantis de premier rang.

Les billets non garantis de premier rang viennent à échéance le 5 mai 2018. Les intérêts courent au taux de 3,095 % par année et sont payables en versements semestriels égaux, à terme échu, le 5 mai et le 5 novembre de chaque année jusqu'à l'échéance, à compter du 5 mai 2014.

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 (désigné, collectivement avec le premier acte supplémentaire créant les billets non garantis de premier rang et établissant leurs modalités, 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 émis aux termes de l'acte de fiducie 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 rembourser les billets non garantis de premier rang 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 non garantis de premier rang devant être rachetés, à un prix de rachat égal a) soit au prix selon le rendement des obligations du Canada, 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. Aux termes de l'acte de fiducie, le « prix selon le rendement des obligations du Canada » correspond au prix des billets non garantis de premier rang calculé afin de procurer un rendement à l'échéance (établi à compter de la date du rachat), composé semestriellement et calculé conformément aux pratiques financières canadiennes généralement reconnues, égal au rendement des obligations du gouvernement du Canada calculé à 10 h (heure de Montréal) le jour ouvrable précédant celui où la Société donne son préavis de rachat, majoré de 0,33 %.

La Société a également la faculté de racheter à tout moment des 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'offre de rachat, sur le marché libre ou par contrat de gré à gré, au prix qui lui convient.

En vertu de l'acte de fiducie, s'il se produit un cas de changement de contrôle, à moins qu'elle n'ait exercé son droit de rembourser tous les billets non garantis de premier rang (sans faillir au paiement du prix du remboursement), la Société sera tenue d'offrir de rembourser (ou de faire offrir de rembourser par un tiers) tous les billets non garantis de premier rang du porteur, ou toute tranche des billets que le porteur désire se faire rembourser (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 remboursement.

NOTATIONS

DBRS a attribué la notation BBB, avec tendance stable, aux billets non garantis de premier rang émis par la Société le 5 novembre 2013. L'information suivante concernant les notations est fondée sur l'information publiée par l'agence de notation.

L'échelle de notation à long terme de DBRS fournit un avis sur le risque de défaut, c'est-à-dire le risque qu'un émetteur n'exécute pas les obligations financières imposées par les titres qu'il a émis. Les notations sont fondées sur des éléments quantitatifs et qualitatifs pertinents concernant l'émetteur et sur le rang des créances. Les notations attribuées aux titres de créance à long terme par DBRS vont de AAA à D. Toutes les catégories de notations autres

que AAA et D contiennent également des sous-catégories « (haut) » et « (bas) ». L'absence d'une désignation « (haut) » ou « (bas) » indique que la notation se situe au milieu de la catégorie.

La notation BBB attribuée aux billets non garantis de premier rang occupe le quatrième rang sur dix catégories de notations. Selon l'échelle de notation de DBRS, les titres de créance à long terme notés BBB présentent une qualité de crédit convenable. La capacité de paiement des obligations financières est considérée comme acceptable. Les entités notées BBB peuvent être vulnérables à des événements futurs.

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

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

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

La Société a versé à DBRS des frais conformes au barème de DBRS afin d'obtenir sa notation 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.

MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES ET 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 (TSX) de même que les volumes mensuels totaux et les volumes quotidiens moyens d'opérations sur les actions ordinaires à la TSX (et sur d'autres systèmes de cotation, dont Alpha Trading Systems) pour l'exercice clos le 2 février 2014.

Mois	Plafond mensuel du prix par action ordinaire (\$)	Plancher mensuel du prix par action ordinaire (\$)	Volume mensuel total d'actions ordinaires	Volume quotidien moyen d'actions ordinaires
Février 2013 (sauf le 1 ^{er}).....	61,89	58,25	6 238 005	346 556
Mars 2013	65,23	59,80	7 577 186	378 859
Avril 2013	73,80	63,70	8 967 864	407 630
Mai 2013	75,68	71,81	5 675 264	257 967
Juin 2013.....	74,73	67,95	8 551 764	427 588
Juillet 2013.....	76,65	73,04	5 706 413	259 382
Août 2013	78,17	73,99	6 934 253	330 203
Septembre 2013	85,33	73,67	7 642 778	382 139
Octobre 2013.....	89,80	83,30	5 567 776	253 080
Novembre 2013.....	90,01	85,70	4 182 028	199 144
Décembre 2013	88,21	81,77	6 889 681	344 984
Janvier 2014.....	87,47	82,49	8 569 396	389 518

ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Administrateurs

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

Nom, province/État et pays de résidence	Fonctions	Depuis	Poste principal	Postes occupés antérieurement (cinq dernières années)
Larry Rossy..... Québec, Canada	Président du conseil d'administration et chef de la direction	2004	Président du conseil d'administration et chef de la direction de la Société	—
Joshua Bekenstein ⁽¹⁾⁽²⁾ Massachusetts, États-Unis	Administrateur indépendant	2004	Directeur général, Bain Capital Partners, LLC, société de gestion privée d'actifs	—
Gregory David..... Ontario, Canada	Administrateur	2004	Chef de la direction de GRI Capital Inc., société de conseils financiers et de gestion privée	—
Stephen Gunn ⁽³⁾⁽⁴⁾⁽⁵⁾⁽⁶⁾ Ontario, Canada	Administrateur principal	2009	Président du conseil d'administration et chef de la direction de Sleep Country Canada Inc., détaillant de matelas	—
Nicholas Nomicos ⁽⁶⁾⁽⁷⁾ Massachusetts, États-Unis	Administrateur indépendant	2004	Directeur général, Sankaty Advisors, LLC, le membre du groupe de crédit de Bain Capital Partners, LLC	Associé, Bain Capital Partners, LLC (de 1999 à 2011) et premier vice-président, chef de la direction financière et secrétaire intérimaire de Dollarama inc. (de septembre 2009 à avril 2010)
Neil Rossy..... Québec, Canada	Administrateur et chef de la mise en marché	2004	Chef de la mise en marché de la Société	—
Richard G. Roy, FCPA, FCA ⁽⁵⁾ Québec, Canada	Administrateur indépendant	2012	Président et chef de la direction, Uni-Sélect inc.	—
John J. Swidler, FCPA, FCA ⁽⁸⁾ Québec, Canada	Administrateur indépendant	2010	Consultant, Richter S.E.N.C.R.L., cabinet d'expertise comptable, de services-conseils à l'entreprise et de consultation	Conseiller principal, Richter S.E.N.C.R.L. (depuis 2007)

Nom, province/État et pays de résidence	Fonctions	Depuis	Poste principal	Postes occupés antérieurement (cinq dernières années)
Huw Thomas, CPA, CA ⁽²⁾⁽⁵⁾⁽⁷⁾ Ontario, Canada	Administrateur indépendant	2011	Président et chef de la direction de Calloway Real Estate Investment Trust	Chef de la direction par intérim, Calloway Real Estate Investment Trust (du 21 mars 2013 au 29 juillet 2013) Vice-président directeur, Stratégie et rendement financiers (de novembre 2009 à décembre 2010) et chef des finances (d'octobre 2000 à novembre 2009), La Société Canadian Tire Limitée

- (1) Président du comité des ressources humaines et de la rémunération.
(2) Membre du comité de nomination et de gouvernance.
(3) Administrateur principal.
(4) Président du comité de nomination et de gouvernance.
(5) Membre du comité d'audit.
(6) Membre du comité des ressources humaines et de la rémunération.
(7) Le 10 septembre 2013, Nicholas Nomicos a remplacé Huw Thomas au comité des ressources humaines et de la rémunération.
(8) Président du comité d'audit.

Hauts dirigeants

Le tableau suivant présente, à la date des présentes, le nom de chacun de nos hauts dirigeants, 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 du conseil d'administration et chef de la direction	2004	—
Michael Ross, FCPA, FCA..... Québec, Canada	Chef de la direction financière et secrétaire	2010	Chef de la direction financière d'Industries Sanimax Inc. (de 2007 à 2010)
Johanne Choinière ⁽¹⁾ Québec, Canada	Chef de l'exploitation	2014	Vice-présidente principale de Metro, division de l'Ontario (de 2009 à 2014)
Neil Rossy..... Québec, Canada	Chef de la mise en marché	2004	—
Geoffrey Robillard..... Québec, Canada	Premier vice-président, division des importations	2004	—
John Assaly..... Québec, Canada	Vice-président, Approvisionnement mondial	2013	Acheteur principal pour la Société (de 2004 à 2013)

(1) Le 11 avril 2014, Johanne Choinière a été nommée chef de l'exploitation de la Société, nomination qui prendra effet le 12 mai 2014. Voir « Développement général de l'entreprise – Faits nouveaux ».

En tant que groupe, les administrateurs et les hauts dirigeants avaient, directement ou indirectement, la propriété véritable ou le contrôle de 5 566 774 actions ordinaires, soit 8,01 % des actions ordinaires en circulation avant dilution au 2 février 2014.

Notices biographiques

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

Larry Rossy est président du conseil d'administration et chef de la direction. Il est détaillant depuis 1965 et a fondé Dollarama. En 1992, il a pris la décision stratégique de convertir notre société au concept du « magasin à un dollar ». Depuis, son principal objectif a été d'étendre le réseau de vente au détail de Dollarama. En plus de surveiller l'organisation, M. Rossy est directement responsable de l'aménagement de nouveaux magasins et du choix des sites. Après le départ de Stéphane Gonthier en 2013, M. Rossy a temporairement pris en charge les responsabilités de chef de l'exploitation en collaboration avec d'autres membres de l'équipe de haute direction, en attendant la nomination d'un remplaçant. Il est titulaire d'un baccalauréat ès arts de l'Université McGill.

Joshua Bekenstein est membre du conseil d'administration, président du comité des ressources humaines et de la rémunération et membre du comité de nomination et de gouvernance. M. Bekenstein est directeur général chez Bain Capital Partners, LLC. Avant d'entrer au service de Bain Capital Partners, LLC en 1984, il a passé plusieurs années chez Bain & Company, où il s'est occupé d'entreprises dans des secteurs variés. Il est membre du conseil d'administration et président du comité des ressources humaines, de nomination et de gouvernance de BRP Inc. Il est également administrateur de plusieurs autres sociétés, notamment Bright Horizons Family Solutions Inc., Burlington Stores, Inc., The Gymboree Corporation, Michaels Stores, Inc., Toys "R" Us, Inc., Waters Corporation, Canada Goose et Bob's Discount Furniture et il siège au comité de la rémunération de plusieurs de ces sociétés. M. Bekenstein est titulaire d'un baccalauréat ès arts de l'Université Yale et d'une maîtrise en administration des affaires (MBA) de la Harvard Business School.

Gregory David est membre du conseil d'administration. Il est chef de la direction de GRI Capital Inc. et travaille pour cette société et les membres de son groupe depuis 2003. Avant d'entrer au service de GRI Capital Inc., M. David a fourni des services-conseils financiers et stratégiques à des sociétés fermées et ouvertes de 2000 à 2003. De 1998 à 2000, il a travaillé pour Claridge Inc. et, de 1996 à 1998, pour McKinsey & Co. Il est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université Queen's, d'un baccalauréat en droit civil de l'Université McGill et d'une maîtrise en administration des affaires de la Harvard Business School.

Stephen Gunn est administrateur principal du conseil d'administration et président du comité de nomination et de gouvernance; il est aussi membre du comité d'audit et du comité des ressources humaines et de la rémunération. M. Gunn est président du conseil et chef de la direction de Sleep Country Canada Inc. Il est également administrateur de Golf Town Inc., de Mastermind Toys, et d'Entreprises Cara Limitée. Il est titulaire d'un baccalauréat en génie électrique de l'Université Queen's et d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université de Western Ontario.

Nicholas Nomicos est membre du conseil d'administration et membre du comité des ressources humaines et de la rémunération. M. Nomicos est directeur général au sein de Sankaty Advisors, LLC, membre du groupe de crédit de Bain Capital Partners, LLC. Avant de se joindre à Sankaty en 2011, il était associé chez Bain Capital Partners, LLC où il travaillait depuis 1999, dans divers investissements dans les secteurs de la fabrication et des biens de consommation. Il a aussi été premier vice-président, chef de la direction financière et secrétaire intérimaire de la Société de septembre 2009 à avril 2010. Avant d'entrer au service de Bain Capital Partners, LLC, 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 également administrateur de plusieurs sociétés, y compris BRP Inc. et Penn Foster College. Il est titulaire d'une maîtrise en administration des affaires (MBA) de la Harvard Business School et d'un baccalauréat en génie de l'Université Princeton.

Neil Rossy est membre du conseil d'administration. M. Rossy est entré au service de Dollarama lors de sa fondation en 1992 et est actuellement chef de la mise en marché. Il a dirigé la conception et la construction des entrepôts, du centre de distribution et du siège social de Dollarama. Il est responsable de l'aménagement des magasins, de la commercialisation, du développement des produits et de l'exécution de projets spéciaux. Il est titulaire d'un baccalauréat ès arts de l'Université Queen's.

Richard G. Roy, FCPA, FCA est membre du conseil d'administration et membre du comité d'audit. Il agit à titre de président et chef de la direction d'Uni-Sélect inc., distributeur de pièces d'équipement, d'outils, d'accessoires et de pièces automobiles en Amérique du Nord, depuis le 1^{er} janvier 2008. Il siège également au conseil d'administration d'Uni-Sélect inc. depuis mai 2008. Avant janvier 2008, il a occupé divers postes de cadre

auprès d'Uni-Sélect inc., 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 le président du comité d'audit. M. Swidler est administrateur principal et président du comité d'audit de Reitmans (Canada) Limitée, président du conseil des fiduciaires de la Fiducie d'exploitation Noranda (qui surveille le Fonds de revenu Noranda), et il est récemment entré au conseil d'administration d'Accord Financial Corp. Il est également consultant auprès de Richter S.E.N.C.R.L., après avoir passé plusieurs années comme conseiller principal de ce cabinet. Il a été associé directeur de RSM Richter S.E.N.C.R.L. (société remplacée par Richter S.E.N.C.R.L.) de 1996 au 1^{er} janvier 2007 et président du comité de direction de ce cabinet de 1982 à 1996. M. Swidler est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université McGill et il a obtenu le titre de comptable agréé. Il est également titulaire d'un baccalauréat en droit civil de l'Université McGill. Il a obtenu le titre de Fellow de l'Ordre des comptables professionnels agréés du Québec (FCA) en 1992.

Huw Thomas, FCPA, FCA est membre du conseil d'administration et membre du comité d'audit et du comité de nomination et de gouvernance. De 1996 à 2010, M. Thomas a occupé des postes supérieurs dans le domaine des finances auprès de La Société Canadian Tire Limitée, notamment le poste de chef des finances pendant neuf ans et, de novembre 2009 à décembre 2010, le poste de vice-président directeur, Stratégie et rendement financiers. M. Thomas a été nommé chef de la direction par intérim de Calloway Real Estate Investment Trust le 21 mars 2013, puis président et chef de la direction le 29 juillet 2013. Il est fiduciaire de Calloway Real Estate Investment Trust depuis avril 2011. Il est par ailleurs membre du conseil d'administration de Chartwell Master Care Corporation et fiduciaire de Chartwell Retirement Residences. 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.

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

Johanne Choinière a été nommée chef de l'exploitation le 11 avril 2014, nomination qui prendra effet le 12 mai 2014. M^{me} Choinière sera responsable de la supervision des activités des magasins et de la logistique, de la distribution et de la gestion de la chaîne d'approvisionnement. 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 Ontario. Elle est titulaire d'un baccalauréat en administration des affaires de l'Université Bishop's.

Geoffrey Robillard est notre premier vice-président, division des importations depuis octobre 2006 et, de novembre 2004 jusqu'à cette date, il a été président de Les Importations Aris Inc., filiale en propriété exclusive de la Société. De 1973 à novembre 2004, il a été propriétaire et président de 9148-7264 Québec Inc. (anciennement connue sous la dénomination de Les Importations Aris Inc.), qui était à cette époque un important distributeur de produits importés. En 1992, par l'entremise de Les Importations Aris Inc., M. Robillard a commencé à travailler avec Dollarama pour établir les capacités d'approvisionnement de celle-ci directement à l'étranger; cette relation est devenue exclusive en 1996. M. Robillard est devenu dirigeant de Les Importations Aris Inc. lorsque nous avons acquis les actifs de 9148-7264 Québec Inc. en novembre 2004. Il fait fructifier notre division des importations 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 nos 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. Il a été nommé vice-président, Approvisionnement mondial vers la fin du dernier exercice clos. M. Assaly est responsable d'un volume considérable de vente de produits de Dollarama. Il voyage autour du monde à la recherche de nouveaux produits pour nos magasins et il tisse des liens avec nos fournisseurs, tout en étant également responsable de la supervision d'une équipe d'acheteurs adjoints.

Interdiction d'opérations ou faillites

À la connaissance de la Société, aucun de ses administrateurs ou hauts dirigeants :

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

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

À la connaissance de la Société, aucun de ses administrateurs, hauts dirigeants ou actionnaires détenant un nombre suffisant d'actions ordinaires pour influencer de façon importante sur le contrôle de la Société :

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

Amendes ou sanctions

À la connaissance de la Société, aucun de ses administrateurs, hauts dirigeants ou actionnaires 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.

Conflits d'intérêts

À notre connaissance 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 nous et nos administrateurs, dirigeants ou autres membres de la direction en raison de leurs intérêts commerciaux externes, sous réserve du fait que certains de nos administrateurs et dirigeants occupent ces fonctions auprès d'autres sociétés, ce qui pourrait donner naissance à un conflit entre leurs devoirs envers nous et envers ces

autres sociétés. Voir « Administrateurs et dirigeants » et « Dirigeants et autres personnes intéressés dans des opérations importantes ».

Indemnisation et assurance

La Société a actuellement un programme d'assurance des administrateurs et dirigeants de 85 millions de dollars, ainsi qu'une assurance « différence dans les conditions » (DIC) supplémentaire de 25 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 garantir 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.

RENSEIGNEMENTS SUR LE COMITÉ D'AUDIT

Règles du comité d'audit

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

Composition du comité d'audit

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

Formation et expérience pertinentes des membres du comité d'audit

Tous les membres du comité d'audit comprennent les principes comptables employés par la Société dans la préparation de ses états financiers et comptent de l'expérience dans l'application générale de ces principes comptables et 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) et, enfin, ils comprennent les contrôles et les procédures internes nécessaires à la production de l'information financière.

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

John J. Swidler, FCPA, FCA (président), est administrateur principal et président du comité d'audit de Reitmans (Canada) Limitée. Il est également président et membre du comité d'audit du conseil des fiduciaires de la Fiducie d'exploitation Noranda (qui surveille le Fonds de revenu Noranda) et il est récemment entré au conseil d'administration d'Accord Financial Corp. Il est consultant auprès de Richter S.E.N.C.R.L., après avoir passé plusieurs années comme conseiller principal de ce cabinet. De 1996 au 1^{er} janvier 2007, il a été associé directeur au sein de RSM Richter S.E.N.C.R.L. (société remplacée par Richter S.E.N.C.R.L.) et, de 1982 à 1996, président du comité de direction de ce cabinet. 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.

Stephen Gunn est président du conseil et chef de la direction de Sleep Country Canada Inc. Il est également administrateur de Golf Town Inc., de Mastermind Toys et d'Entreprises Cara Limitée. Il est titulaire d'un baccalauréat en génie électrique de l'Université Queen's et d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université de Western Ontario.

Huw Thomas, FCPA, FCA a occupé des postes supérieurs dans le domaine des finances auprès de La Société Canadian Tire Limitée de 1996 à 2010, notamment le poste de chef des finances pendant neuf ans et, de novembre 2009 à décembre 2010, le poste de vice-président directeur, Stratégie et rendement financiers. M. Thomas a été nommé chef de la direction par intérim de Calloway Real Estate Investment Trust le 21 mars 2013, puis président et chef de la direction le 29 juillet 2013. Il est fiduciaire de Calloway Real Estate Investment Trust depuis avril 2011. Il est par ailleurs membre du conseil d'administration de Chartwell Master Care Corporation, ainsi que fiduciaire et président du comité d'audit de Chartwell Retirement Residences. 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.

Richard G. Roy, FCPA, FCA, est président et chef de la direction d'Uni-Sélect inc. depuis le 1^{er} janvier 2008. Il a également été vice-président, Administration et chef de la direction financière d'Uni-Sélect inc. de janvier 1999 à avril 2007. Il a obtenu le titre de Fellow de l'Ordre des comptables professionnels agréés du Québec (FCA) en 2012.

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.

Honoraires pour les services de l'auditeur externe

Pour les exercices clos les 2 février 2014 et 3 février 2013, 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 2 février 2014	Exercice clos le 3 février 2013
Honoraires d'audit ⁽¹⁾	440 000 \$	460 000 \$
Honoraires pour services liés à l'audit ⁽²⁾	160 000 \$	néant
Honoraires pour services fiscaux ⁽³⁾	168 915 \$	225 000 \$
Autres honoraires ⁽⁴⁾	30 000 \$	65 000 \$
Total des honoraires versés	798 915 \$	750 000 \$

(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. De tels honoraires n'ont pas été facturés à la Société au cours de l'exercice clos le 3 février 2013. Pour l'exercice clos le 2 février 2014, cette catégorie comprend les honoraires liés à la délivrance d'une lettre de confort et à la réalisation des procédures requises dans le cadre du placement des billets non garantis de premier rang, 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 et de planification fiscale.

(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.

POURSUITES ET APPLICATION DE LA LOI

Nous sommes à l'occasion parties à des poursuites et à des recours réglementaires d'une nature considérée normale dans le cadre de nos activités. Nous croyons qu'aucun des recours qui nous visent actuellement, ou qui nous ont visés depuis le début du dernier exercice clos, pris individuellement ou ensemble, n'est important pour notre situation financière consolidée ou nos résultats d'exploitation.

DIRIGEANTS ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES

À l'heure actuelle, la Société loue 19 magasins, cinq entrepôts, son centre de distribution et son siège social auprès d'entités contrôlées par Larry Rossy ou certains membres de sa famille immédiate en vertu de baux à long terme. Les charges locatives associées à ces baux conclus avec des personnes liées sont établies selon les conditions du marché et représentaient un montant total d'environ 16,3 millions de dollars pour l'exercice clos le 2 février 2014. Voir « Activités de la Société – Magasins – Emplacements des magasins et choix des sites » et « Activités de la Société – Installations d'entreposage et de distribution ».

Le conseil d'administration examine et approuve les opérations que la Société conclut avec une personne liée, par exemple nos administrateurs, dirigeants, porteurs de plus de dix pour cent de nos 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. Nous estimons avoir conclu chacune des opérations mentionnées aux présentes à des conditions au moins aussi favorables que celles que nous aurions consenties des tiers ne faisant pas partie de notre groupe.

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.

CONTRATS IMPORTANTS

Exception faite des contrats conclus dans le cours normal des activités et de l'acte de fiducie conclu le 5 novembre 2013 avec Société de fiducie Computershare du Canada, à titre de fiduciaire, dans le cadre du placement des billets non garantis de premier rang (dont une copie est disponible sur SEDAR au www.sedar.com), la Société n'a pas conclu, au cours de l'exercice clos le 2 février 2014 ni avant cette date, de contrat important qui serait toujours en vigueur.

Voir le résumé des principales modalités de l'acte de fiducie sous « Description des dettes importantes – Billets non garantis de premier rang ».

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 9 avril 2014 à l'égard des états financiers consolidés de la Société et des notes y afférentes en date du 2 février 2014 et du 3 février 2013 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.

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

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

Des renseignements supplémentaires, notamment sur la rémunération des administrateurs et des dirigeants, les prêts qui leur ont été consentis, le nom des principaux porteurs de titres de Dollarama et les titres autorisés aux fins d'émission dans le cadre de régimes de rémunération sous forme de titres de participation, figurent dans la circulaire de sollicitation de procurations de la direction de Dollarama datée du 18 avril 2014, qui se trouve sur SEDAR (www.sedar.com). Des renseignements sur les pratiques de gouvernance se trouvent aussi dans la circulaire de sollicitation de procurations de la direction.

Des renseignements financiers supplémentaires sont fournis dans les états financiers consolidés audités et le rapport de gestion de Dollarama qui ont été établis pour l'exercice clos le 2 février 2014.

Sur demande adressée à son chef de la direction financière et secrétaire, au 5805, avenue Royalmount, Montréal (Québec) H4P 0A1, Dollarama fournira à toute personne physique ou morale les documents énumérés ci-dessous :

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

ANNEXE A

RÈGLES DU COMITÉ D'AUDIT DE 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 combler un poste à pourvoir 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.