



DOLLARAMA INC. RAPPORT DE GESTION Exercice clos le 31 janvier 2021

Le 31 mars 2021

Le présent rapport de gestion, daté du 31 mars 2021, vise à aider les lecteurs à comprendre le contexte commercial, les stratégies, la performance et les facteurs de risque de Dollarama inc. (les termes « Dollarama », « Société », « nous », « notre » et « nos » font référence à la Société prise collectivement avec ses filiales consolidées). Le présent rapport de gestion présente au lecteur une analyse des résultats financiers de la Société, tels qu'ils sont perçus par la direction, pour le quatrième trimestre et l'exercice clos le 31 janvier 2021. Ce rapport de gestion doit être lu conjointement avec les états financiers consolidés annuels audités de la Société et les notes annexes pour l'exercice 2021 (tel qu'il est défini ci-après).

Sauf indication contraire et telles qu'elles figurent aux présentes, toutes les informations financières contenues dans le présent rapport de gestion et dans les états financiers consolidés annuels audités de la Société pour l'exercice 2021 (tel qu'il est défini ci-après) ont été préparées conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada (« PCGR »), tels qu'ils sont établis à la Partie I du Manuel de CPA Canada – Comptabilité, laquelle inclut les Normes internationales d'information financière (« IFRS »), telles qu'elles sont publiées par l'International Accounting Standards Board (« IASB »).

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

Périodes comptables

Dans le présent rapport, « exercice 2019 » désigne l'exercice de la Société clos le 3 février 2019, « exercice 2020 » désigne l'exercice de la Société clos le 2 février 2020, « exercice 2021 » désigne l'exercice de la Société clos le 31 janvier 2021 et « exercice 2022 » désigne l'exercice de la Société qui sera clos le 30 janvier 2022.

L'exercice de la Société se termine le dimanche dont la date est la plus rapprochée du 31 janvier et comporte habituellement 52 semaines. Cependant, comme il est d'usage en ce qui concerne le calendrier du secteur de la vente au détail, une semaine est ajoutée à l'exercice tous les cinq ou six ans. L'exercice 2019 comptait 53 semaines.

Énoncés prospectifs

Certains énoncés prospectifs que contient le présent rapport de gestion portent sur nos intentions, nos attentes et nos projets actuels et futurs, nos résultats, notre degré d'activité, notre rendement, nos objectifs, nos réalisations ou d'autres événements ou faits nouveaux à venir. Les termes « pouvoir », « s'attendre à », « planifier », « prévoir », « tendances », « indications », « anticiper », « croire », « estimer », « probables », « éventuels » ou « potentiels », ou des variantes de ces termes ou autres formulations semblables, visent à signaler des énoncés prospectifs. Dans le présent rapport de gestion, les énoncés prospectifs spécifiques incluent, sans toutefois s'y limiter, les énoncés portant sur :

- la durée de la pandémie de COVID-19 et son incidence sur les affaires, les activités et la situation financière de Dollarama et de Dollarcity, ainsi que sur le comportement des consommateurs et sur l'économie en général;
- le potentiel de marché à long terme des magasins Dollarama au Canada;
- la situation de trésorerie de la Société;
- le refinancement des billets à taux fixe à 2,337 % (définis ci-après) arrivant à échéance le 22 juillet 2021;
- l'effet d'accroissement de valeur potentiel lié à l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités et l'intention de la Société de reprendre activement le rachat d'actions dans le cadre de

- celle-ci;
- l'incidence de la consolidation dans l'industrie du transport maritime sur la capacité de transport et les tarifs en vigueur;
- l'ouverture prévue par Dollarcity de magasins au Pérou en 2021.

Les énoncés prospectifs sont fondés sur les plus récentes informations à la disposition de la direction 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 en Amérique latine et que la direction a formulées à la lumière de son expérience et de sa perception des tendances historiques, de la conjoncture, et de l'évolution prévue dans l'avenir, ainsi que d'autres facteurs qui sont considérés pertinents et raisonnables dans les circonstances. Toutefois, rien ne garantit que ces estimations et hypothèses s'avéreront exactes. Plusieurs facteurs pourraient faire en sorte que les résultats, le degré d'activité, les réalisations ou le rendement réels, ou les événements ou faits futurs, diffèrent de manière significative de ceux exprimés de façon implicite ou explicite dans les énoncés prospectifs, notamment les facteurs suivants, lesquels sont décrits plus en détail à la rubrique « Risques et incertitudes » du présent rapport de gestion : augmentations futures des charges d'exploitation (y compris des hausses du salaire minimum prescrit par la loi et des coûts supplémentaires liés à la COVID-19), augmentations futures du coût des marchandises (y compris en raison de différends sur les tarifs), augmentations futures des frais de livraison et de transport, incapacité de maintenir une gamme de produits et de se réapprovisionner en marchandises, augmentation des coûts ou interruption du flux de marchandises importées (y compris en raison de l'éclosion de la COVID 19 à l'échelle mondiale), incapacité de maintenir son image de marque et sa réputation, perturbation dans le réseau de distribution, freintes de stocks, incapacité de renouveler les baux de ses magasins, de ses entrepôts et du siège social à des conditions favorables, incapacité d'obtenir de la capacité supplémentaire pour les entrepôts et le centre de distribution en temps opportun, caractère saisonnier, acceptation par le marché des marques maison, incapacité de protéger les marques de commerce et autres droits exclusifs, fluctuations du taux de change, pertes potentielles associées à l'utilisation d'instruments financiers dérivés, niveau d'endettement et incapacité de générer des flux de trésorerie suffisants pour assurer le service de la dette, modification de la solvabilité et de la notation et hausse potentielle du coût du capital, risque de taux d'intérêt relatif à la dette à taux d'intérêt variable, concurrence dans le secteur de la vente au détail, technologies de rupture, conjoncture générale de l'économie, départ de hauts dirigeants, incapacité d'attirer et de conserver des employés compétents, interruptions des systèmes de technologies de l'information, incapacité de protéger les systèmes contre les attaques informatiques, impossibilité de réaliser la stratégie de croissance avec succès, structure de société de portefeuille, conditions météorologiques défavorables, pandémies ou épidémies, tremblements de terre et autres catastrophes naturelles, changements climatiques, perturbations géopolitiques et instabilité politique dans les pays étrangers, coûts inattendus liés aux programmes d'assurance actuels, réclamations en responsabilité du fait des produits et rappels de produits, litiges, conformité sur les plans réglementaire et environnemental et actionnaires militants.

Ces éléments ne sont pas censés représenter une liste exhaustive des facteurs susceptibles d'avoir une incidence sur la Société; toutefois, ils devraient être étudiés attentivement. Les énoncés prospectifs ont pour but de fournir au lecteur une description des attentes de la direction au sujet de la performance financière de la Société et ils peuvent ne pas être pertinents à d'autres fins; les lecteurs ne devraient pas se fier indûment aux énoncés prospectifs figurant aux présentes. En outre, sauf indication contraire, les énoncés prospectifs contenus dans le présent rapport de gestion visent à décrire les attentes de la direction en date du 31 mars 2021, et la direction n'a pas l'intention et décline toute obligation d'actualiser ou de réviser ces énoncés prospectifs à la lumière de nouveaux éléments d'information ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif, sauf si elle y est tenue en vertu de la loi.

Tous les énoncés prospectifs contenus dans le présent rapport de gestion doivent être lus à la lumière de la présente mise en garde.

Mesures conformes aux PCGR et mesures hors PCGR

Le présent rapport de gestion ainsi que les états financiers consolidés annuels audités de la Société et les notes annexes pour l'exercice 2021 ont été établis conformément aux PCGR. Le présent rapport de gestion fait toutefois référence à certaines mesures hors PCGR. Les mesures hors PCGR utilisées par la Société sont les suivantes :

BAIIA	Représente le résultat d'exploitation plus la dotation aux amortissements et comprend la quote-part du résultat net de la participation comptabilisée selon la méthode de la mise en équivalence.
Marge du BAIIA	Représente le BAIIA divisé par les ventes.
Total de la dette	Représente la somme de la dette à long terme (y compris l'intérêt à payer et les frais d'émission des titres de créance non amortis au titre de la partie courante), des emprunts à court terme dans le cadre du programme de billets de trésorerie aux États-Unis (défini ci-après) et des autres dettes bancaires (le cas échéant).
Dette nette	Représente le total de la dette, moins la trésorerie.
Résultats non distribués ajustés	Représente le déficit plus l'excédent i) du prix payé pour toutes les actions ordinaires rachetées dans le cadre des offres publiques de rachat dans le cours normal des activités de la Société entre la date d'établissement en juin 2012 et le 31 janvier 2021 sur ii) la valeur comptable de ces actions ordinaires.

Les mesures hors PCGR susmentionnées n'ont pas de signification normalisée prescrite par les PCGR et ne sont donc pas susceptibles de se prêter aux comparaisons avec des mesures similaires présentées par d'autres sociétés émettrices. Les mesures hors PCGR fournissent aux investisseurs une mesure supplémentaire de la performance opérationnelle et de la situation financière de la Société et mettent ainsi en évidence les tendances dans ses activités de base que les mesures conformes aux PCGR, à elles seules, ne permettraient pas nécessairement de faire ressortir. À l'exception des résultats non distribués ajustés, ces mesures servent à combler l'écart entre l'information financière à vocation externe selon les PCGR et l'information financière à vocation externe adaptée au secteur de la vente au détail, et elles ne sauraient être considérées isolément ni se substituer à des mesures de la performance financière calculées selon les PCGR. La direction a recours aux mesures hors PCGR pour faciliter les comparaisons de la performance opérationnelle et de la performance financière d'une période à l'autre, pour établir les budgets annuels, pour évaluer la capacité de la Société à prendre en charge le service futur de la dette, nos dépenses d'investissement et nos besoins en fonds de roulement, et pour évaluer la performance de la haute direction. La direction a recours au total de la dette et à la dette nette pour calculer le niveau d'endettement, la situation de trésorerie, les besoins en trésorerie futurs et les ratios d'endettement de la Société. Les résultats non distribués ajustés sont une mesure hors PCGR qui illustre les résultats non distribués sans l'incidence de l'excédent i) du prix payé pour toutes les actions ordinaires rachetées dans le cadre des offres publiques de rachat dans le cours normal des activités de la Société entre la date d'établissement en juin 2012 jusqu'au 31 janvier 2021 par rapport ii) à la valeur comptable de ces actions ordinaires. La Société pense que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et d'autres parties intéressées s'appuient fréquemment sur des mesures hors PCGR pour évaluer les émetteurs. Se reporter à la rubrique « Principales informations financières consolidées » du présent rapport de gestion pour consulter un rapprochement des mesures hors PCGR utilisées et présentées par la Société avec les mesures conformes aux PCGR les plus directement comparables.

Faits nouveaux

Nouveau nombre cible de magasins à long terme

Le 31 mars 2021, après avoir évalué soigneusement le potentiel de marché des magasins Dollarama partout au pays et la pertinence continue du modèle d'affaires de la Société, la direction a annoncé qu'elle estimait qu'il est possible pour la Société de faire croître de manière rentable son réseau canadien à quelque 2 000 magasins sur les 10 prochaines années, ou d'ici 2031, en visant une période moyenne de remboursement du capital investi dans un nouveau magasin d'environ deux ans. Il s'agit d'une augmentation par rapport à la cible à long terme de 1 700 magasins au Canada d'ici 2027 communiquée précédemment par la Société.

Entre autres facteurs, l'évaluation a tenu compte des données sur le recensement et le revenu des ménages, du contexte concurrentiel dans le secteur du commerce de détail, du contexte immobilier, des taux de pénétration des magasins par habitant, de la performance passée des magasins comparables et des nouveaux magasins, et de l'actuel portefeuille de projets immobiliers.

Dividende en trésorerie trimestriel

Le 31 mars 2021, la Société a annoncé que son conseil d'administration avait approuvé une hausse de 7,0 % du dividende en trésorerie trimestriel à l'intention des porteurs d'actions ordinaires, le faisant passer de 0,047 \$ à 0,0503 \$ par action ordinaire. Ce dividende sera versé le 7 mai 2021 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 16 avril 2021. Le dividende est désigné comme un « dividende déterminé » aux fins de l'impôt du Canada.

Modification de la convention de crédit

Le 9 mars 2021, la Société et les prêteurs ont conclu une troisième convention de modification de la troisième convention de crédit modifiée et mise à jour aux termes de laquelle, entre autres, la date d'échéance de la facilité B et de la facilité C a été prorogée d'un an jusqu'au 29 septembre 2023.

Procédures opérationnelles liées à la pandémie de COVID-19 et incidence sur les coûts

Dollarama maintient toujours un vaste éventail de mesures pour favoriser la santé et la sécurité de tous ses employés et des clients qui fréquentent ses magasins. Outre les différentes mesures de nettoyage, de désinfection et de distanciation physique, des protocoles stricts sont toujours en vigueur afin de réduire au minimum les risques pour les employés et les clients en cas d'infection prouvée ou probable à la COVID-19.

Les coûts directs associés aux mesures instaurées par Dollarama pour soutenir les employés et favoriser la santé et la sécurité des employés et des clients engagés du début de la pandémie jusqu'à la fin de l'exercice 2021 ont totalisé environ 84,0 M\$. De ce montant, une tranche de 2,9 M\$ a été imputée au coût des produits vendus et une tranche de 81,1 M\$, aux frais généraux (définis ci-après). Les coûts directs engagés au quatrième trimestre de l'exercice 2021 s'élèvent à 23,8 M\$ et ce montant a été imputé intégralement aux frais généraux. Ces montants ne rendent pas compte des coûts indirects de la pandémie de COVID-19, comme les ventes perdues.

Aperçu

Nos activités

Au 31 janvier 2021, la Société exploitait 1 356 magasins au Canada, dont un nombre net de 65 nouveaux magasins ouverts au cours de l'exercice 2021, et elle continue d'étendre son réseau partout au pays. Les magasins ont une superficie moyenne de 10 325 pieds carrés, et ils proposent un vaste éventail de produits de consommation courante, de marchandises générales et d'articles saisonniers, notamment des articles de marque maison et de marques nationales, tous à prix attrayants. La marchandise est vendue soit individuellement, soit en lots, à des prix fixes d'au plus 4,00 \$. Tous les magasins sont exploités par la Société, ce qui permet d'offrir une expérience de magasinage uniforme. Bon nombre des magasins sont situés dans des endroits achalandés, que ce soit dans des régions métropolitaines, dans des villes de taille moyenne ou dans des petites villes.

La Société exploite un magasin en ligne en vue d'offrir plus de commodité à ses clients canadiens – tant les particuliers que les entreprises – qui souhaitent acheter des produits en grande quantité, ce qui n'est pas toujours possible en magasin. Une sélection de produits parmi la vaste gamme de produits de consommation courante, de marchandises générales et d'articles saisonniers sont offerts en vente sur la plateforme en ligne, à la caisse seulement.

La stratégie de la Société consiste à faire progresser les ventes, le résultat d'exploitation, le résultat net et le résultat par action ainsi que les flux de trésorerie en augmentant son réseau de magasins au Canada et en offrant un vaste éventail d'articles à prix attrayants à une large clientèle. La Société vise à maintenir et à améliorer continuellement l'efficacité de ses activités.

Par ailleurs, la Société exerce des activités en Amérique latine par l'intermédiaire de sa participation de 50,1 % dans Dollarcity, un détaillant à bas prix latino-américain dont le siège social est situé au Panama. Dollarcity propose un vaste éventail de produits de consommation courante, de marchandises générales et d'articles saisonniers à des prix fixes d'au plus 3,00 \$ US (ou l'équivalent en monnaie locale) dans ses magasins situés au Salvador et au Guatemala et à des prix en monnaie locale équivalant à au plus 4,00 \$ US dans ses magasins situés en Colombie. Au 31 décembre 2020, Dollarcity comptait au total 264 magasins, dont 145 en Colombie, 52 au Salvador et 67 au Guatemala. Il est prévu que Dollarcity entrera sur un quatrième marché en 2021 avec l'ouverture de magasins au Pérou.

Faits saillants du quatrième trimestre de l'exercice 2021

Comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2020 :

- les ventes ont augmenté de 3,6 % pour s'établir à 1 103,7 M\$;
- les ventes des magasins comparables¹⁾ (compte non tenu des magasins temporairement fermés) ont diminué de 0,2 %;
- la marge brute¹⁾ s'est établie à 45,5 % des ventes, comparativement à 44,7 % des ventes;
- le BAIIA¹⁾ a reculé de 0,7 % pour s'établir à 326,9 M\$, soit 29,6 % des ventes, comparativement à 30,9 % des ventes;
- le résultat d'exploitation a diminué de 3,8 % et s'est chiffré à 256,1 M\$, soit 23,2 % des ventes, comparativement à 25,0 % des ventes;
- le résultat net dilué par action ordinaire a diminué de 1,8 % pour s'établir à 0,56 \$, alors qu'il était de 0,57 \$;
- la Société a ouvert un nombre net de 23 nouveaux magasins, comparativement à un nombre net de 20 nouveaux magasins.

Faits saillants de l'exercice 2021

Comparativement à l'exercice 2020 :

- les ventes ont augmenté de 6,3 % pour s'établir à 4 026,3 M\$;
- les ventes des magasins comparables¹⁾ (compte non tenu des magasins temporairement fermés) ont progressé de 3,2 %, en sus d'une croissance de 4,3 % pour la période correspondante de l'exercice précédent;
- la marge brute¹⁾ s'est établie à 43,8 % des ventes, comparativement à 43,6 % des ventes;
- le BAIIA¹⁾ s'est accru de 1,8 % pour s'établir à 1 130,6 M\$, soit 28,1 % des ventes, comparativement à 29,3 % des ventes;
- le résultat d'exploitation a diminué de 0,8 % et s'est chiffré à 861,0 M\$, soit 21,4 % des ventes, comparativement à 22,9 % des ventes;
- le résultat net dilué par action ordinaire a augmenté de 1,7 % pour s'établir à 1,81 \$, alors qu'il était de 1,78 \$;
- la Société a ouvert un nombre net de 65 nouveaux magasins, comparativement à un nombre net de 66 nouveaux magasins.

Le nombre total d'actions ordinaires rachetées aux fins d'annulation au cours de l'exercice 2021 aux termes de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités s'est élevé à 1 621 708 actions ordinaires, à un prix moyen pondéré de 53,67 \$ par action ordinaire, pour une contrepartie en trésorerie totale de 87,0 M\$.

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

Perspectives

Étant donné l'incertitude persistante causée par la pandémie de COVID-19, la Société ne présente que des prévisions restreintes pour l'exercice 2022. Le communiqué de presse daté du 31 mars 2021, dans sa rubrique « Perspectives », présente les attentes de la direction à l'égard du nombre net de magasins qui seront ouverts et des dépenses d'investissement pour l'exercice 2022. Il est accessible sur SEDAR, à l'adresse www.sedar.com, et sur le site Web de la Société, à l'adresse www.dollarama.com.

Éléments ayant une incidence sur les résultats d'exploitation

Ventes

La Société comptabilise les produits des activités ordinaires tirés de la vente de produits ou de la prestation de services à mesure que les obligations de prestation sont remplies.

Toutes les ventes sont fermes. Les produits des activités ordinaires sont présentés après déduction des taxes de vente, des rabais et des remises. Les cartes-cadeaux vendues sont comptabilisées à titre de passif et le produit des activités ordinaires s'y rattachant est comptabilisé lorsque les cartes-cadeaux sont échangées.

Les ventes se composent des ventes des magasins comparables et des ventes des nouveaux magasins ainsi que des ventes à des tiers.

Les ventes des magasins comparables sont définies comme étant celles des magasins Dollarama, y compris les magasins relocalisés et agrandis, ouverts depuis au moins 13 mois complets par rapport à celles de la période correspondante de l'exercice précédent. Les principaux moteurs des ventes des magasins comparables sont les variations du nombre de transactions et du montant moyen des transactions. Pour accroître les ventes des magasins comparables, la Société met l'accent sur une offre de marchandises de qualité et diversifiées à des prix attrayants dans des magasins bien aménagés, uniformes et faciles d'accès.

Dollarama International inc. (« Dollarama International »), filiale entièrement détenue par la Société, peut conclure des ententes avec des clients en vue de la vente de produits à des consommateurs situés à l'extérieur du Canada. Lorsque la Société agit pour son propre compte, elle comptabilise les produits des activités ordinaires selon les montants facturés aux clients. Lorsqu'elle agit à un autre titre, la Société comptabilise le montant net qu'elle conserve en tant que produit des activités ordinaires.

Les ventes de Dollarama International aux clients se composent des ventes de marchandises à Dollarcity. À la suite de l'acquisition par Dollarama International d'une participation de 50,1 % dans Dollarcity le 14 août 2019, la Société continue, par l'intermédiaire de Dollarama International, de partager son expertise commerciale, de fournir divers services et d'intervenir à titre de principal fournisseur de produits pour Dollarcity, soit pour son propre compte, soit comme intermédiaire, aux termes de la convention de licence et de services conclue entre les parties en février 2013.

Par le passé, la Société a enregistré les ventes les plus importantes au quatrième trimestre, la plus grande proportion des ventes étant réalisée en décembre. En général, le chiffre d'affaires augmente aussi en prévision de fêtes comme Pâques, la Saint-Patrick, la Saint-Valentin et l'Halloween, mais les ventes ne subissent autrement que de légères variations saisonnières dans le cours normal des activités. Les restrictions imposées aux détaillants par les autorités provinciales en décembre 2020 en réaction à la hausse des cas de COVID-19 au pays ont eu une incidence négative sur l'achalandage dans les magasins et sur les ventes durant cette période habituellement occupée, comme il est expliqué plus loin. Se reporter à la rubrique du présent rapport de gestion intitulée « Risques et incertitudes » pour une analyse des risques associés au caractère saisonnier des ventes et à la poursuite des activités.

Coût des produits vendus

Le coût des produits vendus comprend principalement le coût des stocks achetés, la portion variable et non indexée des frais d'occupation des magasins qui sont exclus des obligations locatives aux termes de la norme IFRS 16, et les frais de transport (qui sont en grande partie variables et proportionnels aux volumes de nos ventes) ainsi que les frais d'occupation des entrepôts et du centre de distribution. Le cas échéant, nous constatons les ristournes accordées par les fournisseurs en fonction du volume de nos achats lorsqu'il est probable que ces ristournes seront reçues et que le montant peut raisonnablement être estimé. Les ristournes sont portées en déduction du coût d'acquisition des stocks ou, si les stocks visés ont été vendus, en réduction du coût des produits vendus.

Bien que les hausses des coûts puissent avoir une incidence défavorable sur nos activités, notre grille de prix multiples nous procure une certaine marge de manœuvre pour composer rapidement avec la hausse des coûts. Nous arrivons habituellement à réduire le coût des produits vendus en nous approvisionnant essentiellement auprès de fournisseurs étrangers à bas prix. Pour l'exercice 2021 et l'exercice 2020, les achats effectués directement auprès de fournisseurs étrangers représentaient 53 % de nos achats. Bien que nous continuions de nous approvisionner majoritairement en Chine, nous achetons à l'heure actuelle des produits provenant de plus de 25 pays différents.

Comme la Société achète des marchandises libellées en devises autres que le dollar canadien, le coût des produits vendus fluctue en fonction du cours de certaines devises par rapport au dollar canadien. Plus particulièrement, la grande majorité de nos marchandises importées proviennent de Chine et sont payées en dollars américains. Par conséquent, le coût des produits vendus est touché indirectement par les fluctuations du renminbi chinois par rapport au dollar américain et, directement, par celles du dollar américain par rapport au dollar canadien.

Bien que nous concluons des contrats de change à terme et des colliers à coût nul en vue de couvrir une partie importante de notre exposition aux fluctuations du dollar américain par rapport au dollar canadien (généralement de 9 à 12 mois d'avance), nous ne réalisons aucune opération de couverture relativement aux fluctuations du renminbi chinois par rapport au dollar américain.

Les frais de livraison et de transport, y compris les suppléments pour frais de transport, constituent également une composante importante du coût des produits vendus. Tout d'abord, lorsque le prix du carburant fluctue, les frais de livraison et de transport augmentent ou diminuent, selon le cas, parce que les transporteurs nous transfèrent généralement ces variations de prix. Étant donné la grande volatilité du prix du carburant, il est difficile de prévoir les suppléments pour carburant que nous pourrions nous voir imposer par nos transporteurs. De plus, les frais de transport de marchandises vers le Canada sont influencés par l'évolution de la dynamique du secteur du transport maritime, plus particulièrement par la vague de regroupements observée dans le secteur du transport par conteneurs ces dernières années, laquelle continue de se répercuter sur la capacité de transport et sur les tarifs en vigueur, particulièrement dans le contexte de la pandémie de COVID-19.

Les frais d'occupation compris dans le coût des produits vendus de la Société se composent principalement de la portion variable et non indexée des charges qui sont exclues des obligations locatives aux termes d'IFRS 16. Les paiements de loyers fixes et indexés sont comptabilisés à titre d'obligations locatives aux termes d'IFRS 16. Les frais d'occupation ont généralement augmenté au fil des ans. La direction estime qu'elle est généralement en mesure de négocier les modalités de ses baux à des conditions commerciales concurrentielles et ne prévoit pas de hausses significatives des taux à court et à moyen terme. Il est actuellement trop tôt pour déterminer l'incidence qu'aura la pandémie de COVID-19 sur les tarifs de location des biens immobiliers commerciaux. Habituellement, les baux des magasins sont signés pour des durées de dix ans, avec option de reconduction pour une ou plusieurs périodes additionnelles de cinq ans.

Nous nous efforçons de maintenir une marge brute durable à un niveau qui, à notre avis, nous permet d'atteindre un équilibre sain entre la maximisation du rendement pour les actionnaires et l'offre d'une valeur attrayante pour nos clients. La marge brute varie d'un trimestre à l'autre par suite des variations des marges sur les produits, puisque nous renouvelons environ 25 % à 30 % de notre offre annuellement, ou par suite des variations des frais de logistique et de transport, entre autres facteurs. La marge brute de l'exercice en cours subit également l'incidence de la modification de la composition des ventes dans le contexte de la pandémie de COVID-19 ainsi que des mesures de prévention mises en œuvre dans l'ensemble des activités de Dollarama, y compris au sein de sa chaîne logistique.

Dans le contexte de la pandémie de COVID-19, la direction a reconduit sa décision de limiter les augmentations de prix au cours de l'exercice 2021 afin d'offrir aux Canadiens des produits d'usage courant à prix abordables.

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

Les frais généraux, frais d'administration et charges d'exploitation des magasins (les « frais généraux ») sont composés des coûts de la main-d'œuvre, qui sont essentiellement variables et proportionnels au volume de nos ventes, ainsi que des coûts d'entretien général des magasins, des salaires et des charges sociales des employés du siège social et des membres de l'équipe de direction des magasins, des charges d'administration des bureaux, des honoraires et d'autres charges connexes, qui sont tous essentiellement fixes. Bien que le salaire horaire moyen des employés de nos magasins soit plus élevé que le salaire minimum prévu par la loi, une augmentation importante de ce dernier aurait une incidence considérable sur les charges salariales, à moins que cette incidence ne soit contrebalancée par des améliorations de la productivité et par d'autres réductions de coûts des magasins.

Certaines provinces canadiennes ont instauré des hausses notables du salaire minimum prévu par la loi à l'exercice 2021 et quelques autres ajustements sont prévus au cours du prochain exercice. Les ajustements du salaire minimum qui s'écartent de la formule fondée sur la variation d'une année à l'autre de l'indice des prix à la consommation (« IPC ») créent de l'imprévisibilité, ce qui pose des défis supplémentaires pour les détaillants.

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

La Société exerce ses activités dans le secteur de la vente au détail à bas prix, secteur extrêmement concurrentiel sur le plan des prix, de l'emplacement des magasins, de la qualité de la marchandise, de la gamme de produits et de leur présentation, de la régularité des stocks et du service à la clientèle. En plus de la concurrence livrée par les autres magasins à un dollar, la Société fait face à une concurrence encore plus vive de la part des magasins à prix modiques et à escompte, des dépanneurs et des grandes surfaces qui exercent leurs activités au Canada, dont bon nombre sont situés dans des secteurs où elle est aussi présente, offrent des produits essentiellement similaires à ceux qu'offre Dollarama et consacrent des efforts importants à la publicité et au marketing. De plus, en raison de la vaste gamme de marchandises générales, de produits de consommation courante et d'articles saisonniers qu'elle offre, la Société subit la concurrence de divers détaillants spécialisés, notamment des détaillants offrant des articles de bureau, des articles de quincaillerie, des articles pour la maison, des produits d'hygiène et de beauté et du matériel d'art et d'artisanat, lesquels font partie des produits qu'offre également la Société. En outre, la Société livre concurrence à certaines autres entreprises pour l'obtention des meilleurs emplacements où installer ses magasins au Canada et pour attirer et conserver du personnel qualifié.

Le 11 mars 2020, l'Organisation mondiale de la santé a déclaré que la propagation rapide de la maladie à coronavirus (« COVID-19 ») était devenue une pandémie. Par la suite, les autorités de tous les territoires où Dollarama exerce des activités ont imposé des mesures strictes en vue de ralentir la transmission du virus lors de la première vague au printemps 2020, puis de nouveau en décembre 2020 alors que le Canada a enregistré une résurgence des infections à la COVID-19 dans le contexte d'une deuxième vague et que les craintes suscitées par de nouveaux variants plus transmissibles de la maladie ont pris de l'ampleur. Ces mesures comprenaient notamment des restrictions de voyage, des mesures d'auto-isolement, la fermeture temporaire des commerces et des services non essentiels, des interdictions temporaires de vente de biens non essentiels, des couvre-feux, des limites sur le nombre de clients en magasin et d'autres exigences de distanciation physique. Des mesures semblables ont été prises dans les pays où Dollarcity exerce ses activités. L'achalandage dans les magasins Dollarama et Dollarcity continue à ce jour de subir l'incidence négative des exigences de distanciation physique.

Dollarama a été reconnue comme un commerce essentiel au Canada, tout comme Dollarcity au Salvador, au Guatemala et en Colombie. La Société demeure engagée à maintenir ses magasins ouverts et bien approvisionnés en produits d'usage courant à prix abordables ainsi qu'à offrir la même proposition de valeur attrayante à ses clients, et ce, en veillant à ce que les mesures appropriées soient en place pour protéger la santé et la sécurité de ses employés et de ses clients.

Dès le début de la pandémie de COVID-19, la Société a mis en place des stratégies d'atténuation, des plans d'urgence et plusieurs mesures préventives pour protéger la santé et la sécurité de ses employés et de ses clients. De plus, la Société surveille en continu les impacts de la pandémie sur ses chaînes d'approvisionnement locales et internationales et sur ses activités au Canada et en Amérique latine. Les mesures adoptées par la Société en réaction à la pandémie de COVID-19, les mesures mises en œuvre par les différents ordres de gouvernement, qui ont continué d'évoluer jusqu'à maintenant, et leurs répercussions sur les activités, les charges d'exploitation, l'achalandage dans les magasins ainsi que sur la productivité et la disponibilité de la main-d'œuvre pourraient avoir des conséquences défavorables significatives sur les résultats financiers de la Société. De plus, la dégradation de la conjoncture économique pourrait conduire à une détérioration du bilan des consommateurs susceptible de se répercuter sur les habitudes de consommation et d'avoir un effet néfaste sur la performance financière de la Société.

Il est encore difficile d'estimer de manière fiable la durée, la gravité et l'étendue des conséquences sanitaires et économiques qu'aura la pandémie de COVID-19 sur les activités d'exploitation et les résultats financiers de la Société, tant à court terme qu'à long terme. D'autres résurgences des infections à la COVID-19 partout au Canada pourraient forcer les gouvernements à faire marche arrière dans leurs plans de réouverture.

Principales informations financières consolidées

Les tableaux ci-dessous présentent les principales informations financières pour les périodes indiquées. Les principales informations financières consolidées au 31 janvier 2021, au 2 février 2020 et au 3 février 2019 ont été tirées des états financiers consolidés annuels audités de la Société et des notes annexes pour l'exercice 2021, l'exercice 2020 et l'exercice 2019.

	13 semaines		52 semaines	52 semaines	53 semaines
	<i>non audité</i>				
	Périodes closes		Exercices clos		
	le 31 janvier 2021	le 2 février 2020	le 31 janvier 2021	le 2 février 2020	le 3 février 2019
	\$	\$	\$	\$	\$
<i>(en milliers de dollars et d'actions, sauf les montants par action)</i>					
Données sur le résultat					
Ventes	1 103 668	1 065 201	4 026 259	3 787 291	3 548 503
Coût des produits vendus	601 204	588 739	2 261 248	2 134 933	1 964 516
Profit brut	502 464	476 462	1 765 011	1 652 358	1 583 987
Frais généraux	186 053	155 683	654 032	551 699	505 420
Dotation aux amortissements	70 860	63 247	269 633	242 785	233 378
Quote-part du résultat net de la participation comptabilisée selon la méthode de la mise en équivalence	(10 518)	(8 556)	(19 654)	(10 263)	-
Résultat d'exploitation	256 069	266 088	861 000	868 137	845 189
Coûts de financement	22 792	25 238	95 646	100 605	94 597
Autres produits	-	-	-	(2 835)	-
Résultat avant impôt	233 277	240 850	765 354	770 367	750 592
Impôt sur le résultat	59 375	62 133	201 006	206 328	205 606
Résultat net	173 902	178 717	564 348	564 039	544 986
Résultat net de base par action ordinaire	0,56 \$	0,57 \$	1,82 \$	1,80 \$	1,68 \$
Résultat net dilué par action ordinaire	0,56 \$	0,57 \$	1,81 \$	1,78 \$	1,66 \$
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation :					
De base	310 776	312 057	310 738	313 910	324 460
Après dilution	312 289	314 750	312 455	317 185	328 404
Autres données					
Croissance des ventes d'un exercice à l'autre	3,6 %	0,5 %	6,3 %	6,7 %	8,7 %
Croissance des ventes des magasins comparables ¹⁾	(0,2) %	2,0 %	3,2 %	4,3 %	2,7 %
Marge brute ²⁾	45,5 %	44,7 %	43,8 %	43,6 %	44,6 %
Frais généraux en pourcentage des ventes ²⁾	16,9 %	14,6 %	16,2 %	14,6 %	14,2 %
BAIIA ³⁾	326 929	329 335	1 130 633	1 110 922	1 078 567
Marge d'exploitation ²⁾	23,2 %	25,0 %	21,4 %	22,9 %	23,8 %
Dépenses d'investissement	51 735	39 813	167 837	140 622	180 807
Nombre de magasins ⁴⁾	1 356	1 291	1 356	1 291	1 225
Superficie moyenne des magasins (en pieds carrés bruts) ⁴⁾	10 325	10 277	10 325	10 277	10 217
Dividendes déclarés par action ordinaire	0,047 \$	0,044 \$	0,179 \$	0,176 \$	0,16 \$

DOLLARAMA INC.
RAPPORT DE GESTION

Le 31 mars 2021

(en milliers de dollars)	13 semaines <i>non audité</i>		52 semaines	52 semaines	53 semaines
	Périodes closes		Exercices clos		
	le 31 janvier 2021 \$	le 2 février 2020 \$	le 31 janvier 2021 \$	le 2 février 2020 \$	le 3 février 2019 \$
Le tableau suivant présente un rapprochement du résultat d'exploitation et du BAIIA :					
Résultat d'exploitation	256 069	266 088	861 000	868 137	845 189
Ajouter la dotation aux amortissements	70 860	63 247	269 633	242 785	233 378
BAIIA	326 929	329 335	1 130 633	1 110 922	1 078 567
Marge du BAIIA ³⁾	29,6 %	30,9 %	28,1 %	29,3 %	30,4 %

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

BAIIA	326 929	329 335	1 130 633	1 110 922	1 078 567
Coûts de financement (déduction faite de l'amortissement des frais d'émission de titres de créance)	(31 555)	(31 894)	(93 329)	(96 790)	(87 254)
Comptabilisation de profits et de pertes sur la fixation du taux des obligations et sur les contrats à terme sur obligations	(78)	(94)	(354)	(378)	177
Transfert vers les stocks de pertes réalisées sur les couvertures de flux de trésorerie	-	-	-	-	8 646
Impôt exigible	(42 331)	(58 766)	(185 163)	(191 313)	(203 562)
Rémunération fondée sur des actions	1 930	1 303	6 240	5 448	6 466
Profit à la modification de contrats de location	(1 035)	(173)	(4 822)	(762)	(1 362)
Quote-part du résultat net de la participation comptabilisée selon la méthode de la mise en équivalence	(10 518)	(8 556)	(19 654)	(10 263)	-
	243 342	231 155	833 551	816 864	801 678
Variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	(22 473)	20 956	55 531	(84 356)	(115 724)
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, montant net	220 869	252 114	889 082	732 508	685 954

Données tirées de l'état de la situation financière

	Aux		
	31 janvier 2021 \$	2 février 2020 \$	3 février 2019 \$
Trésorerie	439 144	90 464	50 371
Stocks	630 655	623 490	581 241
Total des actifs courants	1 100 362	764 497	688 520
Immobilisations corporelles	709 469	644 011	586 027
Actifs au titre de droits d'utilisation	1 344 639	1 283 778	1 208 461
Total de l'actif	4 223 746	3 716 456	3 359 669
Total des passifs courants	1 321 165	1 092 484	443 234
Total des passifs non courants	2 567 727	2 716 168	3 233 819
Total de la dette ⁵⁾	1 883 051	1 883 407	1 907 383
Dette nette ⁶⁾	1 443 907	1 792 943	1 857 012
Capitaux propres (déficit)	334 854	(92 196)	(317 384)

DOLLARAMA INC.
RAPPORT DE GESTION

Le 31 mars 2021

(en milliers de dollars)

	<u>Aux</u>		
	<u>31 janvier 2021</u>	<u>2 février 2020</u>	<u>3 février 2019</u>
	<u>\$</u>	<u>\$</u>	<u>\$</u>
Le tableau suivant présente un rapprochement de la dette à long terme et du total de la dette :			
Billets non garantis de premier rang portant intérêt comme suit :			
Taux annuel fixe de 1,505 %, payable en versements semestriels égaux, échéant le 20 septembre 2027 (les « billets à taux fixe à 1,505 % »)	300 000	-	-
Taux annuel fixe de 3,55 %, payable en versements semestriels égaux, échéant le 6 novembre 2023 (les « billets à taux fixe à 3,55 % »)	500 000	500 000	500 000
Taux annuel fixe de 2,203 %, payable en versements semestriels égaux, échéant le 10 novembre 2022 (les « billets à taux fixe à 2,203 % »)	250 000	250 000	250 000
Taux annuel fixe de 2,337 %, payable en versements semestriels égaux, échéant le 22 juillet 2021 (les « billets à taux fixe à 2,337 %, et, collectivement avec les billets à taux fixe à 1,505 %, les billets à taux fixe à 3,55 % et les billets à taux fixe à 2,203 %, les « billets à taux fixe »)	525 000	525 000	525 000
Taux variable équivalant au taux des acceptations bancaires de 3 mois (CDOR) majoré de 27 points de base, payable trimestriellement, remboursés le 1 ^{er} février 2021 (les « billets à taux variable de série 3 »)	300 000	300 000	300 000
Taux variable équivalant au taux des acceptations bancaires de 3 mois (CDOR) majoré de 59 points de base, payable trimestriellement, remboursés le 16 mars 2020 (les « billets à taux variable de série 2 » et, collectivement avec les billets à taux variable de série 3, les « billets à taux variable »)	-	300 000	300 000
Facilités de crédit renouvelables non garanties (collectivement, la « facilité de crédit »)	-	-	25 000
Intérêt à payer sur les billets à taux fixe et les billets à taux variable (collectivement, les « billets non garantis de premier rang »)	8 051	8 407	7 383
Total de la dette	<u>1 883 051</u>	<u>1 883 407</u>	<u>1 907 383</u>
Le tableau suivant présente un rapprochement du total de la dette et de la dette nette :			
Total de la dette	1 883 051	1 883 407	1 907 383
Trésorerie	(439 144)	(90 464)	(50 371)
Dette nette⁶⁾	<u>1 443 907</u>	<u>1 792 943</u>	<u>1 857 012</u>

Le tableau suivant présente un rapprochement du déficit et des résultats non distribués ajustés :

	Aux		
	31 janvier 2021	2 février 2020	3 février 2019
	\$	\$	\$
Déficit	(149 983)	(574 110)	(765 202)
Prix payé excédant la valeur comptable des actions ordinaires rachetées dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités	3 792 581	3 707 976	3 390 260
Résultats non distribués ajustés⁷⁾	3 642 598	3 133 866	2 625 058

Le déficit au 31 janvier 2021 et au 2 février 2020 ne reflète pas une mauvaise performance opérationnelle. Il découle du fait qu'une part importante de la contrepartie en trésorerie pour le rachat d'actions dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités de la Société est portée en diminution des résultats non distribués et que le cours du marché auquel les actions sont rachetées excède considérablement la valeur comptable de ces actions. Par conséquent, les capitaux propres de la Société aux fins comptables s'établissent à 334,9 M\$ au 31 janvier 2021. La direction estime que le rachat d'actions demeure une stratégie efficace pour créer de la valeur pour les actionnaires et constitue une utilisation appropriée des fonds de la Société.

- ¹⁾ La croissance des ventes des magasins comparables constitue une mesure de l'augmentation ou de la diminution, selon le cas, en pourcentage des ventes des magasins, y compris les magasins relocalisés et agrandis, ouverts depuis au moins 13 mois d'exercice complets par rapport à celle de la période correspondante de l'exercice précédent. Pour les premier, deuxième et quatrième trimestres de l'exercice 2021, la croissance des ventes des magasins comparables ne tient pas compte des magasins qui étaient alors temporairement fermés.
- ²⁾ La marge brute correspond au profit brut divisé par les ventes. Les frais généraux en pourcentage des ventes correspondent aux frais généraux divisés par les ventes. La marge d'exploitation correspond au résultat d'exploitation divisé par les ventes.
- ³⁾ Le BAIIA, une mesure hors PCGR, représente le résultat d'exploitation plus la dotation aux amortissements. La marge du BAIIA correspond au BAIIA divisé par les ventes.
- ⁴⁾ À la fin de la période.
- ⁵⁾ Le total de la dette, une mesure hors PCGR, représente la somme de la dette à long terme (y compris l'intérêt à payer au titre de la partie courante), des emprunts à court terme dans le cadre du programme de billets de trésorerie aux États-Unis (le cas échéant) et des autres dettes bancaires (le cas échéant).
- ⁶⁾ La dette nette, une mesure hors PCGR, représente le total de la dette, moins la trésorerie.
- ⁷⁾ Les résultats non distribués ajustés, une mesure hors PCGR, représentent le déficit plus l'excédent i) du prix payé pour toutes les actions ordinaires rachetées dans le cadre des offres publiques de rachat dans le cours normal des activités de la Société entre la date d'établissement en juin 2012 et le 31 janvier 2021 sur ii) la valeur comptable de ces actions ordinaires.

Résultats d'exploitation

Analyse des résultats du quatrième trimestre de l'exercice 2021

Suit un aperçu de la performance financière de la Société pour le quatrième trimestre de l'exercice 2021 comparativement à celle du quatrième trimestre de l'exercice 2020.

Ventes

Les ventes du quatrième trimestre de l'exercice 2021 ont augmenté de 3,6 % pour s'établir à 1 103,7 M\$, alors qu'elles étaient de 1 065,2 M\$ au quatrième trimestre de l'exercice 2020. La croissance des ventes est attribuable à l'augmentation du nombre total de magasins Dollarama au cours des 12 derniers mois, qui est passé de 1 291 magasins en date du 2 février 2020 à 1 356 magasins en date du 31 janvier 2021.

La pandémie de COVID-19 qui perdure a continué de se répercuter sur les ventes de Dollarama et les habitudes de consommation au quatrième trimestre de l'exercice 2021. Par le passé, la Société a enregistré les ventes les plus importantes au quatrième trimestre, la plus grande proportion des ventes étant réalisée en décembre. La Société a démarré le quatrième trimestre sur une bonne lancée, les ventes des magasins comparables ayant progressé de 7,0 % pour la période de cinq semaines close le 6 décembre 2020 par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Cependant, l'instauration de mesures plus sévères par les autorités provinciales au cours du mois de décembre, notamment des confinements, des limites plus strictes sur le nombre de clients en magasin en Ontario, au Québec et en Alberta, et l'interdiction temporaire de la vente de biens non essentiels au Québec, où sont situés environ 30 % des magasins de la Société, a eu un effet néfaste sur l'achalandage dans les magasins et les ventes pendant le reste du trimestre ou, dans le cas de l'interdiction de vente au Québec, jusqu'à ce que la mesure soit levée le 8 février 2021. Cet effet s'est fait sentir en dépit d'une hausse notable des ventes d'articles saisonniers par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, dont la majeure partie ont été comptabilisées plus tôt dans le trimestre que d'ordinaire.

Compte non tenu des magasins temporairement fermés, les ventes des magasins comparables pour l'ensemble du quatrième trimestre de l'exercice 2021 ont reculé de 0,2 % comparativement à celles du quatrième trimestre de l'exercice 2020, ce qui rend compte d'une hausse de 27,0 % du montant moyen des transactions et d'une baisse de 21,4 % du nombre de transactions.

Les nouveaux magasins, qui ne font pas encore partie des magasins comparables, enregistrent des ventes annuelles d'environ 2,4 M\$ au cours de leurs deux premières années d'activité, et la période moyenne de remboursement du capital investi est d'environ deux ans.

Pour le trimestre, 73,8 % des ventes de la Société provenaient de produits vendus à un prix supérieur à 1,25 \$, comparativement à 71,0 % pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent.

Marge brute

La marge brute s'est établie à 502,5 M\$, ou 45,5 % des ventes pour le quatrième trimestre de l'exercice 2021, comparativement à 476,5 M\$, ou 44,7 % des ventes pour le quatrième trimestre de l'exercice 2020. La hausse de la marge brute en pourcentage des ventes s'explique principalement par la modification de la composition des ventes, notamment l'augmentation des ventes d'articles à marge plus élevée, comme les articles saisonniers.

La marge brute comprend les ventes faites par la Société à Dollarcity, à titre de fournisseur direct, ce qui représente environ 1 % des ventes totales de la Société, ainsi qu'une marge bénéficiaire nominale. Par conséquent, ces ventes ont eu une incidence négligeable sur la marge brute globale du trimestre considéré et du trimestre correspondant de l'exercice précédent.

Frais généraux

Les frais généraux pour le quatrième trimestre de l'exercice 2021 ont totalisé 186,1 M\$, par rapport à 155,7 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2020. Cette augmentation reflète des coûts supplémentaires de 23,8 M\$, qui représentent 215 points de base, essentiellement imputables aux heures de travail additionnelles en magasin pour assurer la mise en œuvre des protocoles liés à la COVID-19 et à la prime en guise de remerciement non récurrente versée aux employés des magasins en décembre 2020. Les frais généraux pour le quatrième trimestre de l'exercice 2021 ont représenté 16,9 % des ventes, comparativement à 14,6 % des ventes pour le quatrième trimestre de l'exercice 2020.

Dotations aux amortissements

La dotation aux amortissements a augmenté de 7,7 M\$, passant de 63,2 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2020 à 70,9 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2021. Cette augmentation s'explique essentiellement par l'ouverture de nouveaux magasins, les actifs au titre des droits d'utilisation, les logiciels et l'agrandissement du centre de distribution achevé au cours de l'exercice 2020.

Quote-part du résultat net de la participation comptabilisée selon la méthode de la mise en équivalence

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2021, la quote-part de 50,1 % revenant à la Société du résultat net de Dollarcity pour la période allant du 1^{er} octobre 2020 au 31 décembre 2020 s'est établie à 10,5 M\$, contre 8,6 M\$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. La participation de la Société dans Dollarcity est comptabilisée comme une entreprise commune selon la méthode de la mise en équivalence.

Coûts de financement

Les coûts de financement ont diminué de 2,4 M\$, passant de 25,2 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2020 à 22,8 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2021, en raison essentiellement de la réduction du taux d'emprunt moyen sur la dette.

Impôt sur le résultat

L'impôt sur le résultat a diminué de 2,7 M\$, passant de 62,1 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2020 à 59,4 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2021. Le taux d'imposition prescrit par la loi pour le quatrième trimestre de l'exercice 2021 était de 26,6 %, contre 26,9 % pour le trimestre correspondant de l'exercice 2020. Le taux d'imposition effectif de la Société pour les quatrièmes trimestres des exercices 2021 et 2020 était, respectivement, de 25,5 % et de 25,8 %. Le taux d'imposition effectif pour le trimestre clos le 31 janvier 2021 est inférieur au taux d'imposition prescrit par la loi, car il exclut l'incidence fiscale de la quote-part revenant à la Société du résultat net de sa participation comptabilisée selon la méthode de la mise en équivalence, de laquelle la charge d'impôt de Dollarcity a déjà été déduite.

Résultat net

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2021, le résultat net s'est établi à 173,9 M\$, soit 0,56 \$ par action ordinaire après dilution, contre 178,7 M\$, soit 0,57 \$ par action ordinaire après dilution, pour le quatrième trimestre de l'exercice 2020. Le résultat a subi l'incidence défavorable de la diminution des ventes des magasins comparables découlant des restrictions imposées par les gouvernements provinciaux aux détaillants ainsi que des coûts directs attribuables aux mesures liées à la COVID-19. Ces facteurs ont été partiellement contrebalancés par la hausse des marges, la baisse des coûts de financement et la hausse du montant reçu à titre de quote-part du résultat net de Dollarcity.

Analyse des résultats de l'exercice 2021

Suit un aperçu de la performance financière de la Société pour l'exercice 2021 comparativement à celle de l'exercice 2020.

Ventes

Les ventes de l'exercice 2021 ont augmenté de 6,3 % pour s'établir à 4 026,3 M\$, alors qu'elles étaient de 3 787,3 M\$ à l'exercice 2020. La croissance des ventes est attribuable à l'augmentation des ventes des magasins comparables et du nombre total de magasins Dollarama au cours des 12 derniers mois, qui est passé de 1 291 magasins en date du 2 février 2020 à 1 356 magasins en date du 31 janvier 2021. Cette hausse a été enregistrée en dépit des restrictions imposées par les gouvernements aux détaillants, notamment la fermeture obligatoire de certains magasins au premier et au deuxième trimestres de l'exercice 2021 et les autres mesures prises pour freiner la transmission de la COVID-19 qui ont réduit l'achalandage dans les magasins et les heures d'ouverture.

Compte non tenu des magasins temporairement fermés dans le contexte de la pandémie de COVID-19, les ventes des magasins comparables ont progressé de 3,2 % à l'exercice 2021, en sus de la progression de 4,3 % à l'exercice 2020. La croissance des ventes des magasins comparables pour l'exercice 2021 combine une hausse de 29,1 % du montant moyen des transactions et une diminution de 20,1 % du nombre de transactions. La croissance des ventes des magasins comparables est attribuable à la demande accrue visant certaines catégories de produits, dont certains articles saisonniers, les produits ménagers et les produits de nettoyage, les produits d'hygiène et de santé de première nécessité et les produits alimentaires, mais cette incidence favorable a été en partie contrebalancée par les restrictions imposées par les gouvernements aux détaillants, notamment l'interdiction de la vente de biens non essentiels au Québec au quatrième trimestre de l'exercice 2021 de même que la réduction des heures d'ouverture et les limites sur le nombre de clients en magasin.

Pour l'exercice 2021, 73,7 % des ventes provenaient de produits vendus à un prix supérieur à 1,25 \$, comparativement à 70,9 % pour l'exercice 2020.

Marge brute

La marge brute s'est établie à 1 765,0 M\$, ou 43,8 % des ventes pour l'exercice 2021, comparativement à 1 652,4 M\$, ou 43,6 % des ventes pour l'exercice 2020. La légère hausse de la marge brute s'explique par la modification de la composition des ventes, avec l'augmentation des ventes d'articles à marge plus élevée, notamment les articles saisonniers. La marge brute de l'exercice 2021 tient compte de coûts directs supplémentaires de 2,9 M\$ attribuables aux mesures liées à la COVID-19 qui ont été mises en œuvre dans l'ensemble des activités de Dollarama, y compris dans sa chaîne logistique. La marge brute comprend les ventes faites par la Société à Dollarcity, à titre de fournisseur direct, qui ont représenté environ 1 % des ventes totales de la Société pour l'exercice 2021, ainsi qu'une marge bénéficiaire nominale. Par conséquent, ces ventes ont eu une incidence négligeable sur la marge brute de l'exercice 2021 et de l'exercice 2020.

Frais généraux

Les frais généraux pour l'exercice 2021 ont totalisé 654,0 M\$, en hausse de 18,5 % par rapport à 551,7 M\$ pour l'exercice 2020. Les frais généraux pour l'exercice 2021 ont représenté 16,2 % des ventes, comparativement à 14,6 % des ventes pour l'exercice 2020. Cette augmentation reflète des coûts supplémentaires de 81,1 M\$, qui représentent 200 points de base, imputables aux heures de travail additionnelles en magasin pour assurer la mise en œuvre des protocoles liés à la COVID-19, aux hausses de salaire temporaires en vigueur entre le 23 mars 2020 et le 2 août 2020 ainsi qu'à la prime en guise de remerciement non récurrente versée en décembre 2020. Les coûts supplémentaires ont été partiellement compensés par la productivité accrue de la main-d'œuvre en magasin attribuable au traitement d'un plus petit nombre de transactions de plus grande valeur et au remballage de quantités moindres d'articles saisonniers résultant des ventes élevées d'articles d'été, d'Halloween et de Noël.

Dotation aux amortissements

La dotation aux amortissements a augmenté de 26,8 M\$, passant de 242,8 M\$ pour l'exercice 2020 à 269,6 M\$ pour l'exercice 2021. Cette augmentation est liée principalement aux investissements dans les projets de technologies de l'information, les nouveaux magasins et l'agrandissement du centre de distribution.

Quote-part du résultat net de la participation comptabilisée selon la méthode de la mise en équivalence

Pour l'exercice 2021, la quote-part de 50,1 % revenant à la Société du résultat net de Dollarcity pour la période allant du 1^{er} janvier 2020 au 31 décembre 2020 (période de 52 semaines) s'est établie à 19,7 M\$. Pour l'exercice 2020, un montant de 10,3 M\$ a été comptabilisé au titre de la quote-part revenant à Dollarama du résultat net de Dollarcity pour la période allant du 14 août 2019, date de l'acquisition par Dollarama de sa participation dans Dollarcity, au 31 décembre 2019, date de clôture de l'exercice de Dollarcity (période de 19,5 semaines). La participation de la Société dans Dollarcity est comptabilisée comme une entreprise commune selon la méthode de la mise en équivalence.

Coûts de financement

Les coûts de financement ont diminué de 5,0 M\$, passant de 100,6 M\$ pour l'exercice 2020 à 95,6 M\$ pour l'exercice 2021, en raison de la réduction du taux d'emprunt moyen sur la dette.

Autres produits

Les autres produits pour l'exercice 2020 comprenaient un profit non récurrent de 2,8 M\$, ou 2,1 M\$ après impôt, qui correspond à l'écart entre la juste valeur de l'option d'achat de 50,1 % des actions émises et en circulation de Dollarcity et le prix d'acquisition estimatif de ce placement au 14 août 2019, date de clôture de l'acquisition. Les autres produits pour l'exercice 2021 se sont établis à zéro.

Impôt sur le résultat

L'impôt sur le résultat a diminué de 5,3 M\$, passant de 206,3 M\$ pour l'exercice 2020 à 201,0 M\$ pour l'exercice 2021. Le taux d'imposition prescrit par la loi pour les exercices 2021 et 2020 était respectivement de 26,6 % et de 26,9 %. Le taux d'imposition effectif de la Société pour les exercices 2021 et 2020 était respectivement de 26,3 % et de 26,8 %.

Résultat net

Pour l'exercice 2021, le résultat net s'est établi à 564,3 M\$, soit 1,81 \$ par action ordinaire après dilution, contre 564,0 M\$, soit 1,78 \$ par action ordinaire après dilution pour l'exercice 2020. Le résultat net de l'exercice 2021 rend compte de l'augmentation des ventes, de la hausse de la marge brute, de la baisse des coûts de financement et de la hausse du montant reçu à titre de quote-part du résultat net de Dollarcity, cette fois pour une période de 12 mois complète, facteurs contrebalancés en partie par les coûts directs supplémentaires liés à la COVID-19. Le rachat d'actions dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités de la Société au cours des 12 derniers mois a également eu une incidence positive sur le résultat par action ordinaire.

Sommaire des résultats trimestriels consolidés

	Exercice 2021				Exercice 2020			
	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1
(en milliers de dollars, sauf les montants par action)								
Données tirées de l'état du résultat net	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Ventes	1 103 668	1 064 201	1 013 592	844 798	1 065 201	947 649	946 405	828 036
Résultat net	173 902	161 871	142 496	86 079	178 717	138 627	143 183	103 512
Résultat net par action ordinaire								
De base	0,56 \$	0,52 \$	0,46 \$	0,28 \$	0,57 \$	0,44 \$	0,45 \$	0,33 \$
Dilué	0,56 \$	0,52 \$	0,46 \$	0,28 \$	0,57 \$	0,44 \$	0,45 \$	0,33 \$

Dans le passé, nous avons enregistré notre chiffre d'affaires le plus faible au premier trimestre et notre chiffre d'affaires le plus élevé au quatrième trimestre, la plus grande proportion des ventes étant réalisées en décembre. En général, le chiffre d'affaires augmente également en prévision de fêtes comme Pâques, la Saint-Patrick, la Saint-Valentin et l'Halloween, mais nos ventes ne subissent autrement que de légères variations saisonnières, et nous prévoyons que cette tendance se maintiendra. La survenance de conditions météorologiques inhabituellement défavorables ou d'une éclosion, comme celle de la pandémie de COVID-19, qui perturberaient nos activités commerciales ou d'exploitation pendant une période de pointe comme la période des Fêtes ou d'autres fêtes importantes ou pendant une période prolongée pourrait avoir un effet défavorable sur notre réseau de distribution et sur l'achalandage de nos magasins et, de ce fait, avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Situation de trésorerie et ressources en capital

Flux de trésorerie pour le quatrième trimestre de l'exercice 2021

	Périodes closes		Variation
	le 31 janvier 2021	le 2 février 2020	
(en milliers de dollars)			
	\$	\$	\$
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	220 869	252 114	(31 245)
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(51 606)	(40 528)	(11 078)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(174 840)	(185 118)	10 278
Variation nette de la trésorerie	(5 577)	26 468	(32 045)

Flux de trésorerie – Activités d'exploitation

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2021, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation ont totalisé 220,9 M\$, comparativement à 252,1 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2020. Cette baisse est attribuable à l'affectation accrue du fonds de roulement aux achats de stocks au quatrième trimestre de l'exercice 2021, comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2020.

Flux de trésorerie – Activités d’investissement

Pour le quatrième trimestre de l’exercice 2021, les flux de trésorerie affectés aux activités d’investissement ont totalisé 51,6 M\$, comparativement à 40,5 M\$ pour le quatrième trimestre de l’exercice 2020. Cette hausse est principalement attribuable à l’augmentation des dépenses d’investissement liées aux projets de transformation des magasins comparativement au quatrième trimestre de l’exercice 2020.

Flux de trésorerie – Activités de financement

Pour le quatrième trimestre de l’exercice 2021, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement ont totalisé 174,8 M\$, comparativement à 185,1 M\$ pour le quatrième trimestre de l’exercice 2020. Cette baisse découle du rachat, par la Société, d’un nombre moins élevé d’actions dans le cadre de l’offre publique de rachat dans le cours normal des activités au cours de l’exercice 2021, en partie contrebalancé par l’augmentation des remboursements sur les emprunts à court terme et des paiements au titre des obligations locatives.

Flux de trésorerie pour l’exercice 2021

(en milliers de dollars)

	Exercices clos		Variation
	le 31 janvier 2021	le 2 février 2020	
	\$	\$	\$
Flux de trésorerie liés aux activités d’exploitation	889 082	732 508	156 574
Flux de trésorerie liés aux activités d’investissement	(264 525)	(199 313)	(65 212)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(275 877)	(493 102)	217 225
Variation nette de la trésorerie	348 680	40 093	308 587

Flux de trésorerie – Activités d’exploitation

Pour l’exercice 2021, les flux de trésorerie provenant des activités d’exploitation ont totalisé 889,1 M\$, comparativement à 732,5 M\$ pour l’exercice 2020. Cette hausse est principalement attribuable à l’augmentation des flux de trésorerie provenant du fonds de roulement, en raison des versements d’impôt moins élevés et des achats de stocks moindres au cours de l’exercice 2021 par rapport à l’exercice 2020.

Flux de trésorerie – Activités d’investissement

Pour l’exercice 2021, les flux de trésorerie affectés aux activités d’investissement ont totalisé 264,5 M\$, comparativement à 199,3 M\$ pour l’exercice 2020. Cette hausse reflète le règlement du solde du prix d’acquisition de 52,7 M\$ US (69,3 M\$) pour la participation de 50,1 % dans Dollarcity, un ajout de 20,0 M\$ US (28,0 M\$) à la participation comptabilisée selon la méthode de la mise en équivalence dans Dollarcity aux fins de l’acquisition d’actifs immobiliers, ainsi que la hausse des dépenses d’investissement principalement liées aux projets de transformation des magasins.

Flux de trésorerie – Activités de financement

Pour l’exercice 2021, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement ont totalisé 275,9 M\$, comparativement à 493,1 M\$ pour l’exercice 2020. Cette baisse découle principalement du rachat, par la Société, d’un nombre moins élevé d’actions aux termes de l’offre publique de rachat dans le cours normal des activités au cours de l’exercice 2021.

Dépenses d'investissement

Les dépenses d'investissement se rapportent principalement aux investissements dans les projets de technologies de l'information et dans les nouveaux magasins.

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2021, les dépenses d'investissement ont totalisé 51,7 M\$, comparativement à 39,8 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2020. Cette augmentation est essentiellement attribuable à l'accroissement des investissements dans les projets de transformation.

Pour l'exercice 2021, les dépenses d'investissement ont totalisé 167,8 M\$, comparativement à 140,6 M\$ pour l'exercice 2020. Cette augmentation reflète l'accroissement des dépenses d'investissement évolutives liées aux magasins, notamment l'achat de nouvelles caisses libre-service pour certains magasins très achalandés dans le réseau, le déploiement continu des caméras de surveillance et d'autres projets d'optimisation des magasins.

Ressources en capital

La Société tire de ses activités d'exploitation des flux de trésorerie suffisants pour financer sa stratégie de croissance prévue au Canada et en Amérique latine, assurer le service de sa dette et verser des dividendes aux actionnaires. Au 31 janvier 2021, la Société disposait d'une encaisse de 439,1 M\$ et d'un montant disponible de 798,9 M\$ aux termes de sa facilité de crédit.

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

La Société n'est pas admissible aux programmes de soutien créés par le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux dans le cadre de la pandémie de COVID-19. Au Canada, la Société a versé les loyers à payer aux propriétaires, en totalité et en temps voulu, pour l'ensemble des magasins (y compris ceux qui ont été temporairement fermés au cours de l'exercice 2021), les entrepôts et son siège social.

À moins de nouvelles circonstances extraordinaires découlant de la pandémie de COVID-19, compte tenu de la vigueur actuelle du résultat de la Société, la direction croit que les flux de trésorerie provenant de ses activités d'exploitation ainsi que l'encaisse et le crédit disponible aux termes de la facilité de crédit permettront à la Société de combler ses besoins en liquidités futurs aux fins de l'exploitation.

La Société avait un fonds de roulement négatif de 220,8 M\$ au 31 janvier 2021, comparativement à un fonds de roulement négatif de 328,0 M\$ au 2 février 2020, par suite de la prise en compte dans les passifs courants des billets non garantis de premier rang échéant au cours des 12 prochains mois. La Société a affecté le produit net tiré de l'émission des billets à taux fixe à 1,505 %, le 18 septembre 2020, au remboursement du capital total de 300,0 M\$ des billets à taux variable de série 3 en cours échus le 1^{er} février 2021, ainsi qu'aux fins générales de l'entreprise. De plus, la Société prévoit refinancer les billets à taux fixe à 2,337 % échéant le 22 juillet 2021 en émettant de nouveaux billets à long terme avant la date d'échéance. La Société est bien perçue par les agences de notation.

Les hypothèses de la Société concernant ses besoins en liquidités futurs et ses possibilités de refinancement pourraient se révéler inexactes, et les fonds auxquels les sources décrites aux présentes lui donnent accès pourraient ne pas être suffisants pour lui permettre d'assurer le service de sa dette et de pourvoir au règlement de toute charge imprévue.

Billets non garantis de premier rang

	31 janvier 2021	2 février 2020
	\$	\$
Les titres de créance à long terme en cours se composent des éléments suivants :		
Billets non garantis de premier rang portant intérêt comme suit :		
Taux annuel fixe de 1,505 %, payable en versements semestriels égaux, échéant le 20 septembre 2027 (les « billets à taux fixe à 1,505 % »)	300 000	-
Taux annuel fixe de 3,55 %, payable en versements semestriels égaux, échéant le 6 novembre 2023 (les « billets à taux fixe à 3,55 % »)	500 000	500 000
Taux annuel fixe de 2,203 %, payable en versements semestriels égaux, échéant le 10 novembre 2022 (les « billets à taux fixe à 2,203 % »)	250 000	250 000
Taux annuel fixe de 2,337 %, payable en versements semestriels égaux, échéant le 22 juillet 2021 (les « billets à taux fixe à 2,337 % » et, collectivement avec les billets à taux fixe à 1,505 %, les billets à taux fixe à 3,55 % et les billets à taux fixe à 2,203 %, les « billets à taux fixe »)	525 000	525 000
Taux variable équivalant au taux des acceptations bancaires de 3 mois (CDOR) majoré de 27 points de base, payable trimestriellement, remboursés le 1 ^{er} février 2021 (les « billets à taux variable de série 3 »)	300 000	300 000
Taux variable équivalant au taux des acceptations bancaires de 3 mois (CDOR) majoré de 59 points de base, payable trimestriellement, remboursés le 16 mars 2020 (les « billets à taux variable de série 2 » et, collectivement avec les billets à taux variable de série 3, les « billets à taux variable »)	-	300 000
Moins les frais d'émission des titres de créance non amortis	(6 151)	(6 624)
Intérêt à payer sur les billets à taux variable et les billets à taux fixe (collectivement, les « billets non garantis de premier rang »)	8 051	8 407
	<u>1 876 900</u>	<u>1 876 783</u>
Partie courante (y compris les billets à taux variable de série 3 échéant le 1 ^{er} février 2021, les billets à taux fixe à 2,337 % échéant le 22 juillet 2021, les frais d'émission de titres de créance non amortis et l'intérêt à payer sur les billets non garantis de premier rang)	<u>(832 821)</u>	<u>(606 494)</u>
	<u>1 044 079</u>	<u>1 270 289</u>

Le tableau qui suit présente la valeur comptable et la juste valeur des billets non garantis de premier rang au 31 janvier 2021 et au 2 février 2020.

	<u>31 janvier 2021</u>		<u>2 février 2020</u>	
	Valeur comptable	Juste valeur	Valeur comptable	Juste valeur
	\$	\$	\$	\$
Billets à taux fixe				
Billets à taux fixe à 1,505 %	300 089	300 660	-	-
Billets à taux fixe à 3,55 %	501 716	537 250	500 874	523 480
Billets à taux fixe à 2,203 %	250 856	257 000	250 664	250 958
Billets à taux fixe à 2,337 %	525 127	529 725	524 686	527 678
Billets à taux variable				
Billets à taux variable de série 3	300 566	300 030	301 302	300 204
Billets à taux variable de série 2	-	-	300 754	300 156
	<u>1 878 354</u>	<u>1 924 665</u>	<u>1 878 280</u>	<u>1 902 476</u>

Billets à taux fixe

Le 18 septembre 2020, la Société a émis les billets à taux fixe à 1,505 % à leur valeur nominale, pour un produit brut total de 300 M\$, dans le cadre d'un placement privé en vertu d'une dispense de prospectus prévue par les lois sur les valeurs mobilières applicables. Les billets à taux fixe à 1,505 % se sont vu attribuer une note BBB, avec une tendance stable, par DBRS Limited. Les billets à taux fixe à 1,505 % portent intérêt au taux annuel de 1,505 %, payable en versements semestriels égaux, à terme échu, le 20 mars et le 20 septembre de chaque année jusqu'à l'échéance, le 20 septembre 2027. La Société a affecté le produit net de cette émission au remboursement du capital total de 300,0 M\$ des billets à taux variable de série 3 en cours échus le 1^{er} février 2021, ainsi qu'aux fins générales de l'entreprise.

Convention de crédit

Le 14 février 2020, la Société et les prêteurs ont conclu la troisième convention de crédit modifiée et mise à jour (la « troisième convention de crédit ») qui reflète les modifications qu'il a été convenu d'apporter à la deuxième convention de crédit modifiée et mise à jour (la « deuxième convention de crédit »), notamment l'ajout d'une nouvelle facilité de crédit renouvelable, la facilité D, d'un montant de 300 M\$, aux trois facilités existantes (les quatre facilités étant collectivement appelées la « facilité de crédit »). Cette facilité supplémentaire fait passer le total des engagements de 500 M\$ à 800 M\$, et le montant total de la facilité sert de garantie de liquidités aux fins du remboursement des billets de trésorerie américains (définis ci-après) émis à l'occasion dans le cadre du programme de billets de trésorerie aux États-Unis (défini ci-après).

Le 13 mars 2020, la Société et les prêteurs ont conclu la première convention de modification de la troisième convention de crédit afin de proroger du 29 septembre 2021 au 29 septembre 2022 la date d'échéance de la facilité B de 200 M\$ et de la facilité C de 50 M\$.

Le 21 septembre 2020, la Société et les prêteurs ont conclu la deuxième convention de modification de la troisième convention de crédit afin de proroger du 12 février 2021 au 20 septembre 2021 la date d'échéance de la facilité D de 300 M\$.

Le 9 mars 2021, la Société et les prêteurs ont conclu une troisième convention de modification de la troisième convention de crédit afin de proroger à nouveau du 29 septembre 2022 au 29 septembre 2023 la date d'échéance de la facilité B et de la facilité C. La facilité A de 250 M\$ est disponible jusqu'au 27 septembre 2024.

Aux termes de la troisième convention de crédit, la Société peut, dans certaines circonstances et sous réserve de l'obtention d'engagements supplémentaires de la part des prêteurs existants ou d'autres institutions admissibles, demander des augmentations portant le montant total disponible aux termes des facilités engagées, y compris les engagements existants, à 1 500 M\$.

La troisième convention de crédit oblige la Société à respecter, sur une base trimestrielle et consolidée, un ratio minimal de couverture des intérêts et un ratio maximal d'endettement. La Société a la possibilité d'effectuer des emprunts en dollars canadiens et américains.

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

Au 31 janvier 2021, aucun montant n'était en cours aux termes de la troisième convention de crédit (aucun montant prélevé aux termes de la deuxième convention de crédit au 2 février 2020), mais des lettres de crédit avaient été émises pour l'achat de stocks totalisant 1,1 M\$ (0,5 M\$ au 2 février 2020). Au 31 janvier 2021, la Société respectait toutes ses clauses restrictives de nature financière.

Emprunts à court terme

Le 18 février 2020, la Société a annoncé l'établissement d'un programme de billets de trésorerie aux États-Unis par voie de placement privé, s'appuyant sur les dispenses d'inscription et d'obligations relatives au prospectus en vertu des lois sur les valeurs mobilières applicables (le « programme de billets de trésorerie aux États-Unis »).

Aux termes du programme de billets de trésorerie aux États-Unis, la Société peut émettre, à l'occasion, des billets de trésorerie non garantis dont l'échéance est d'au plus 397 jours à compter de la date d'émission (les « billets de trésorerie américains »). Le montant en capital total des billets de trésorerie américains en cours aux termes du programme de billets de trésorerie aux États-Unis ne peut en aucun temps dépasser 500 M\$ US. La Société utilise des instruments financiers dérivés pour convertir en dollars canadiens le produit net tiré de l'émission des billets de trésorerie américains et affecte ce produit aux fins générales de l'entreprise.

Les billets de trésorerie américains sont des obligations non garanties directes de la Société et occupent le même rang que toutes les autres dettes non garanties et non subordonnées de la Société. Les billets de trésorerie américains sont cautionnés par Dollarama S.E.C. et par Dollarama GP Inc., filiales entièrement détenues par la Société.

Au 31 janvier 2021, il n'y avait aucun montant en cours aux termes du programme de billets de trésorerie aux États-Unis.

Obligations contractuelles, arrangements non comptabilisés et engagements

Le tableau suivant présente une analyse des passifs financiers non dérivés de la Société, selon un classement des échéances en fonction de la période à courir entre la date de l'état de la situation financière et la date d'échéance contractuelle. Les montants ci-dessous sont ceux des flux de trésorerie non actualisés contractuels au 31 janvier 2021. Les dettes d'exploitation et charges à payer ne tiennent pas compte des passifs non liés à des contrats (comme les passifs d'impôt découlant d'exigences réglementaires imposées par les gouvernements).

<i>(en milliers de dollars)</i>	Moins de 3 mois	De 3 mois à 1 an	De 1 à 5 ans	Plus de 5 ans	Total
	\$	\$	\$	\$	\$
Dettes d'exploitation et charges à payer	213 883	-	-	-	213 883
Dividendes à verser	14 583	-	-	-	14 583
Obligations locatives ¹⁾	71 662	152 558	795 704	796 396	1 816 320
Remboursement de capital sur :					
les billets à taux fixe à 1,505 %	-	-	-	300 000	300 000
les billets à taux fixe à 3,55 %	-	-	500 000	-	500 000
les billets à taux fixe à 2,203 %	-	-	250 000	-	250 000
les billets à taux fixe à 2,337 %	-	525 000	-	-	525 000
les billets à taux variable de série 3	300 000	-	-	-	300 000
Versements d'intérêts sur :					
les billets à taux fixe à 1,505 %	2 282	2 258	18 060	9 030	31 630
les billets à taux fixe à 3,55 %	-	17 750	35 500	-	53 250
les billets à taux fixe à 2,203 %	-	5 508	5 507	-	11 015
les billets à taux fixe à 2,337 %	-	6 135	-	-	6 135
la facilité de crédit et les billets à taux variable ²⁾	531	-	-	-	531
	602 941	709 209	1 604 771	1 105 426	4 022 347

¹⁾ Représentent les loyers annuels de base et les autres montants payés aux propriétaires qui sont fixes ou qui varient en fonction d'un indice ou d'un taux.

²⁾ D'après les taux d'intérêt en vigueur le 31 janvier 2021.

Le tableau ci-dessous résume les arrangements non comptabilisés, les lettres de crédit ainsi que les engagements de la Société au 31 janvier 2021.

<i>(en milliers de dollars)</i>	Moins de 3 mois \$	De 3 mois à 1 an \$	De 1 à 5 ans \$	Plus de 5 ans \$	Total \$
Lettres de crédit	766	339	-	-	1 105

Outre les lettres de crédit, la Société n'est assujettie à aucun autre arrangement ou engagement non comptabilisé.

Instruments financiers

La Société se sert d'instruments financiers dérivés tels que des contrats de change à terme et des colliers à coût nul pour atténuer le risque inhérent aux fluctuations du dollar américain par rapport au dollar canadien. Ces instruments financiers dérivés sont utilisés à des fins de gestion des risques et sont désignés comme instruments de couverture d'achats de marchandises prévus ou comme instruments de couverture des emprunts en dollars américains convertis en dollars canadiens dans le cadre du programme de billets de trésorerie aux États-Unis.

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, les ententes de couverture pourraient avoir pour effet de limiter ou de réduire le rendement total de la Société si les achats aux taux couverts se traduisaient par des marges moins élevées que si ces achats avaient été faits au taux du jour.

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

Par suite de l'établissement du programme de billets de trésorerie aux États-Unis, la Société a réévalué la nature des risques découlant des dérivés et la gestion de ces risques et conclu qu'il n'y avait eu aucun changement significatif.

Pour une description des instruments financiers dérivés de la Société, se reporter aux notes 3 et 14 des états financiers consolidés annuels audités de la Société pour l'exercice 2021.

Transactions entre parties liées

Baux immobiliers

Au 31 janvier 2021, la Société louait 19 magasins, cinq entrepôts, ainsi que son siège social auprès d'entités contrôlées par la famille Rossy, aux termes de baux à long terme. Les paiements de loyers associés à ces baux conclus avec des parties liées sont évalués au coût, qui correspond à la juste valeur, soit le montant de la contrepartie établie selon les conditions du marché.

Au 31 janvier 2021, le montant total des obligations locatives dû à des entités sous le contrôle de la famille Rossy s'élevait à 44,1 M\$ (52,4 M\$ au 2 février 2020).

Les frais de location facturés par des entités contrôlées par la famille Rossy et dont ne tiennent pas compte les obligations locatives ont totalisé 6,4 M\$ pour l'exercice clos le 31 janvier 2021 (7,0 M\$ pour l'exercice clos le 2 février 2020).

Dollarcity

En 2013, Dollarama International, filiale entièrement détenue par la Société, a conclu une convention de licence et de services. Au 31 janvier 2021, la créance à recevoir de Dollarcity pour les produits vendus, les actifs sous licence et les services fournis aux termes de la convention de licence et de services totalisait 14,8 M\$ (27,2 M\$ au 2 février 2020), et ce montant est garanti en partie par une lettre de crédit jusqu'à concurrence de 10,0 M\$ US (12,8 M\$) (20,0 M\$ US (26,5 M\$) au 2 février 2020). Pour l'exercice clos le 31 janvier 2021, les produits vendus à Dollarcity qui sont expédiés directement à partir des entrepôts de la Société se sont établis à 16,8 M\$ (9,3 M\$ pour la période allant du 14 août 2019, date à laquelle Dollarcity est devenue une partie liée de la Société du fait de l'acquisition par la Société d'une participation de 50,1 % dans Dollarcity, au 2 février 2020).

Aux termes de la convention entre actionnaires datée du 14 août 2019, les actionnaires fondateurs de Dollarcity ont une option de vente selon laquelle ils peuvent exiger, dans certaines circonstances, que Dollarama International rachète les actions de Dollarcity qu'ils détiennent à la juste valeur de marché. Ce droit peut être exercé dans le cours normal des activités à compter du 1^{er} octobre 2022, sous réserve de seuils relatifs à la taille de la transaction, de seuils d'actionnariats obligatoires et de périodes de blocage, entre autres conditions et restrictions. Ce droit pourrait aussi être exercé lorsque surviennent certains événements extraordinaires, notamment un changement de contrôle de la Société et la vente de Dollarcity.

Estimations et jugements comptables critiques

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

Les paragraphes qui suivent portent sur les principaux jugements et estimations comptables que la Société a formulés pour préparer les états financiers consolidés annuels audités de l'exercice 2021.

Évaluation des stocks

Estimation – Les stocks en magasin sont évalués au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette, le coût étant déterminé au moyen de la méthode de l'inventaire au prix de détail. Selon cette méthode, la valeur des stocks est convertie au coût en appliquant un ratio du coût sur le prix de vente moyen. Les stocks au centre de distribution ou dans les entrepôts et les stocks en transit en provenance des fournisseurs sont évalués au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette, le coût étant déterminé selon le coût moyen pondéré.

Les stocks comprennent les articles démarqués selon la meilleure estimation de la direction par rapport à leur valeur de réalisation nette, lesquels sont inclus dans le coût des produits vendus dans la période au cours de laquelle la démarque a été établie. La Société estime sa provision pour stocks en fonction de plusieurs facteurs, notamment la quantité de produits à rotation lente ou hors saison en stock, les statistiques historiques en matière de démarque, les plans de merchandising futurs et les freintes de stocks. La précision des estimations de la Société est tributaire de nombreux facteurs dont certains sont indépendants de sa volonté, notamment l'évolution de la conjoncture économique et des tendances d'achat des consommateurs.

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

Durée des contrats de location

Estimation – Pour déterminer la durée des contrats de location, la direction prend en considération l'ensemble des faits et circonstances qui créent un avantage économique à exercer une option de prorogation ou à ne pas exercer une option de résiliation. Les options de prorogation (ou les périodes visées par des options de résiliation) sont prises en compte dans la détermination de la durée des contrats de location uniquement si la Société a la certitude raisonnable que l'option de prorogation sera exercée (ou que l'option de résiliation ne sera pas exercée). La Société réapprécie si elle a la certitude raisonnable d'exercer une option de prorogation ou une option de résiliation s'il se produit un événement ou un changement de circonstances important qui influe sur cette appréciation et qui dépend de sa volonté. De plus, selon IFRS 16, des estimations en raison du taux d'emprunt marginal sont utilisées pour évaluer les obligations locatives.

Nouvelles normes comptables

Nouvelles méthodes comptables adoptées au cours de l'exercice 2021

Réforme des taux d'intérêt de référence : Modifications d'IFRS 9, d'IAS 39 et d'IFRS 7

Le 3 février 2020, la Société a adopté la « Réforme des taux d'intérêt de référence : Modifications d'IFRS 9, d'IAS 39 et d'IFRS 7 » (la « phase 1 de la réforme »). Les modifications visent à permettre des dispenses temporaires de l'application des exigences particulières en matière de comptabilité de couverture pendant la période d'incertitude découlant de la phase 1 de la réforme qui touche l'application des exigences en matière de comptabilité de couverture d'IFRS 9. L'adoption de ces modifications n'a pas eu d'incidence puisque les couvertures établies par la Société ne sont pas assujetties à un taux d'intérêt de référence dont le remplacement est planifié.

Allègements de loyer liés à la COVID-19 (modification d'IFRS 16 Contrats de location)

En mai 2020, l'IASB a publié un projet de modification d'IFRS 16 *Contrats de location* qui établit une mesure de simplification accordant aux preneurs à bail une exemption de la nécessité d'évaluer si un allègement au titre d'un loyer accordé en raison de la COVID-19 constitue une modification de contrat de location. Les preneurs qui font ce choix doivent comptabiliser toute modification des paiements de loyers découlant d'allègements de loyer liés à la COVID-19 de la même manière qu'ils la comptabiliseraient si elle ne résultait pas d'une modification de contrat de location. La norme modifiée s'applique aux exercices et aux périodes intermédiaires ouverts à compter du 1^{er} juin 2020, l'application anticipée étant permise. La Société a adopté la modification d'IFRS 16 « Allègements de loyer liés à la COVID-19 ». L'application anticipée par la Société de la mesure de simplification n'a pas eu d'incidence sur les résultats financiers, puisque la Société n'a obtenu aucun allègement de loyer.

Nouvelles normes comptables annoncées mais non encore adoptées

Réforme du TIOL avec modifications d'IFRS 9, d'IAS 39, d'IFRS 7 et d'IFRS 16

En août 2020, l'IASB a publié la phase 2 de la réforme des taux d'intérêt de référence (la « phase 2 de la réforme ») en complément de la phase 1 de la réforme, modifiant différentes normes qui font appel à des taux d'intérêt ou à des calculs fondés sur des taux d'intérêt. La phase 2 de la réforme donne des indications concernant l'incidence sur les états financiers de la réforme du taux interbancaire offert à Londres et de son remplacement par d'autres taux d'intérêt de référence. Les modifications s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2021. Ces modifications n'auront pas d'incidence importante sur les états financiers de la Société.

Risques et incertitudes

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

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

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

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

Risques liés aux activités d'exploitation

Pandémie de COVID-19

La pandémie de COVID-19 a eu des effets considérables sur les activités économiques mondiales depuis mars 2020, et elle n'est pas terminée.

La Société a été reconnue comme un commerce essentiel dans ses territoires au Canada dès le début de la pandémie. Toutefois, les mesures prises par les autorités gouvernementales canadiennes pour freiner la propagation du virus ont entraîné la fermeture temporaire de plusieurs magasins, surtout dans les centres commerciaux, l'établissement de limites strictes sur le nombre de clients en magasin et l'interdiction temporaire de la vente de biens non essentiels au Québec et au Manitoba. Si les autorités publiques devaient mettre en place des mesures d'atténuation supplémentaires advenant une nouvelle flambée du nombre de cas de COVID-19, rien ne garantit que la Société pourrait conserver son statut de commerce essentiel et poursuivre ses activités. La perte de ce statut au Québec pourrait entraîner la fermeture du centre de distribution de la Société et entraver considérablement sa capacité de réapprovisionner ses magasins partout au Canada. En outre, le contexte d'urgence lié à la COVID-19 a provoqué d'importantes perturbations de la vie courante et des habitudes de consommation sur les principaux marchés de la Société, et rien ne garantit que les affaires reprendront leur cours normal à la fin de la pandémie.

De la même façon, sur les marchés latino-américains où Dollarcity exerce ses activités (en Colombie, au Salvador et au Guatemala), les effets à long terme de la pandémie de COVID-19 restent difficiles à prévoir pour le moment. À mesure que la situation continuera d'évoluer sur ces marchés, Dollarcity pourrait subir l'incidence de facteurs indépendants de sa volonté, y compris, sans s'y limiter, des fermetures de magasins, des ruptures d'approvisionnement éventuelles ou d'autres circonstances imprévues.

Charges d'exploitation et coût des marchandises

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

Les coûts de main-d'œuvre sont en grande partie indépendants de la volonté de la Société, étant déterminés par les lois sur le salaire minimum de chacun des territoires où la Société exerce ses activités. Certaines provinces canadiennes ont instauré des hausses notables du salaire minimum prévu par la loi au cours de l'exercice 2021, et quelques autres ajustements sont prévus au cours de l'exercice 2022, en Colombie-Britannique et en Nouvelle-Écosse. Les ajustements du salaire minimum qui s'écartent de la formule fondée sur la variation d'une année à l'autre de l'indice des prix à la consommation (« IPC ») créent de l'imprévisibilité, ce qui pose des défis supplémentaires pour les détaillants. Les améliorations de la productivité découlant des diverses mesures opérationnelles ne seront peut-être pas suffisantes pour compenser ces coûts.

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

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

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

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

De façon générale, la direction estime que la stratégie de prix multiples procure une certaine souplesse pour répondre aux augmentations de coûts en permettant à la Société de rajuster le prix de vente de certains articles. Cependant, rien ne garantit que la Société continuera de compenser convenablement les augmentations des coûts, que ce soit parce qu'elle souhaite maintenir la valeur intéressante de ses produits par rapport à la concurrence ou en raison de sa structure de prix plafonnée.

Sélection des marchandises et réapprovisionnement

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

Importations et chaîne d'approvisionnement

La Société dépend largement des marchandises importées, dont la majeure partie est importée de la Chine, l'une de ses stratégies commerciales clés consistant à s'approvisionner en marchandises directement auprès de fournisseurs qui offrent des bas prix. Les marchandises importées sont généralement moins chères que les marchandises locales et contribuent largement aux marges de profit favorables. L'importation de marchandises pourrait devenir plus onéreuse ou être impossible, ou les livraisons pourraient prendre plus de temps, pour un certain nombre de raisons, notamment les suivantes : a) une interruption dans l'acheminement des marchandises importées essentiellement causée par une pénurie de matières premières, un arrêt de travail, une grève, la faillite d'un fournisseur, une fermeture d'usine par suite de l'évolution de la conjoncture économique ou du cadre réglementaire dans le pays d'origine, l'inflation, des catastrophes naturelles, des conditions météorologiques exceptionnellement défavorables, des pandémies ou des épidémies (comme celle de la COVID-19) ou l'agitation politique dans un pays étranger, b) une consolidation accrue dans l'industrie du transport, qui pourrait entraîner une réduction de la capacité de transport et occasionner des hausses de prix, particulièrement dans le contexte de la pandémie de COVID-19, c) l'instabilité économique et les différends internationaux, d) une augmentation des coûts d'achat ou d'expédition des marchandises découlant de la rupture des relations commerciales normales entre le Canada et les pays étrangers, e) une augmentation des droits de douane ou l'élimination des tarifs préférentiels existants sur les marchandises provenant de certains pays, notamment de la Chine, des modifications restrictives des quotas d'importation et d'autres mesures protectionnistes défavorables, et f) la modification des taux ou des politiques de change et de la conjoncture économique locale, notamment l'inflation dans le pays d'origine. La réalisation d'un ou de plusieurs de ces risques pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société.

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

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

Image de marque et réputation

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

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

Réseau de distribution et d'entreposage

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

À long terme, la Société aura éventuellement besoin de capacité supplémentaire d'entreposage et de distribution. Si la Société ne planifiait pas adéquatement l'augmentation de la capacité, ou si elle n'arrivait pas à trouver de nouveaux sites, à vendre ou à louer, à des conditions favorables, ou si elle était incapable de mettre en service de nouveaux entrepôts ou de nouvelles installations de distribution en temps voulu, elle pourrait ne pas être en mesure de mener à bien sa stratégie de croissance, ou pourrait devoir engager des coûts supplémentaires, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur ses activités et sur ses résultats financiers.

Dans l'intervalle, comme la Société dépend d'un unique centre de distribution situé à Ville Mont-Royal (Québec), toute perturbation touchant cette installation, par exemple une éclosion de COVID-19, aurait une incidence considérable sur l'acheminement des biens vers les magasins et, par ricochet, pourrait nuire aux ventes et aux résultats financiers de la Société.

Freintes de stocks

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

Immobilier

Tous les magasins de la Société sont situés dans des locaux loués auprès de tiers non-membres de son groupe, à l'exception d'un magasin détenu par la Société et de 19 magasins situés dans des locaux loués auprès d'entités contrôlées par la famille Rossy. La Société loue également cinq de ses six entrepôts (le sixième étant la propriété de la Société) et son siège social auprès d'entités contrôlées par la famille Rossy aux termes de baux à long terme qui expireront en novembre 2024.

À moins que les baux de la Société ne soient prolongés, les lieux loués et les améliorations apportées seront restitués à leur propriétaire à l'expiration des baux. À l'approche de la date d'expiration des baux, la Société pourrait ne pas être en mesure de les renouveler ou de trouver rapidement d'autres emplacements adaptés à ses besoins ou encore d'en trouver à des conditions favorables. De plus, si la Société contrevenait à un bail, elle pourrait encourir d'importantes pénalités, notamment devoir payer la totalité des montants dus au propriétaire pour la durée restante du bail. Si l'un ou l'autre des risques qui précèdent se concrétisait, les activités et les résultats financiers de la Société pourraient en subir les conséquences défavorables importantes.

Caractère saisonnier

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

Marques maison

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

Propriété intellectuelle

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

Activités internationales

La Société exerce des activités internationales au Salvador, au Guatemala et en Colombie par l'entremise de sa participation de 50,1 % dans Dollarcity. Les activités de la Société hors du Canada sont exposées aux risques propres aux opérations à l'étranger. Ces risques, qui peuvent varier considérablement selon le marché et le territoire, sont décrits dans bon nombre des facteurs de risque analysés dans la présente rubrique et ils comprennent également les suivants :

- l'adoption de lois, de règlements et de politiques visant à contrôler la conjoncture économique nationale, par exemple des hausses d'impôts, des mesures d'austérité qui influent sur les dépenses de consommation, des politiques monétaires qui pourraient influencer sur les taux d'inflation et la fluctuation des taux de change;
- l'imposition de restrictions ou de contrôles visant les importations;
- les conséquences découlant de modifications législatives et réglementaires ainsi que le fardeau et les coûts de la conformité à un éventail de lois étrangères;
- les modifications apportées aux lois et aux politiques qui régissent les investissements étrangers et le commerce extérieur dans les pays où la Société exerce ses activités;
- les infractions aux lois anticorruption du Canada et d'autres pays, notamment par les employés, les fournisseurs, les sous-traitants, les mandataires ou les représentants de la Société;
- les risques et les coûts associés à l'instabilité politique et économique, à la corruption et à l'agitation sociale et aux conflits ethniques dans les pays où la Société exerce ses activités;
- les risques liés au fait d'exercer des activités dans des pays en voie de développement ou émergents où il existe des incertitudes importantes concernant l'interprétation, l'application et la force exécutoire des lois et règlements ainsi que la force exécutoire des droits contractuels et des droits de propriété intellectuelle;
- les risques découlant de variations importantes et rapides des marchés du change ainsi que l'incidence des décisions et des positions prises pour couvrir cette volatilité.

Ces facteurs pourraient prendre plus d'importance à mesure que Dollarcity étend son réseau de magasins en Amérique latine et ainsi nuire à la stratégie de croissance, ce qui, par ricochet, pourrait avoir une incidence négative sur les activités et sur les résultats financiers de la Société.

Risques financiers

Risque de change

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

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

Endettement

Au 31 janvier 2021, le montant en capital de la dette à long terme de la Société s'élevait à 1 875 M\$. Le niveau d'endettement de la Société pourrait avoir des conséquences importantes sur ses activités et son exploitation, notamment les suivantes :

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

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

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

Taux d'intérêt

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

Liquidité

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

Modification de la solvabilité ou de la notation

Une modification de la solvabilité perçue de la Société et les révisions de la notation des billets non garantis de premier rang ou des billets de trésorerie américains pourraient influencer non seulement sur la valeur de marché et la liquidité de ces billets, mais aussi sur le coût auquel la Société peut accéder aux marchés des capitaux ou aux marchés du crédit privés et publics. La Société a obtenu des notations lors de l'émission de chaque série de billets non garantis de premier rang et lors du lancement du programme de billets de trésorerie aux États-Unis. 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 divers tests financiers, la composition des activités et les risques de marché et d'exploitation. Ces critères sont continuellement passés en revue par les agences de notation et sont donc susceptibles de changer de temps à autre. Rien ne garantit qu'une notation attribuée aux billets non garantis de premier rang ou aux billets de trésorerie américains demeurera en vigueur pendant une durée donnée ou qu'elle ne sera pas révisée à la baisse ou retirée complètement par l'agence de notation en cause. La révision à la baisse ou le retrait, réel ou prévu, d'une notation de crédit pourrait avoir des conséquences défavorables significatives non seulement sur la valeur de marché de ces billets, mais aussi sur la perception par le marché de la Société en général ou de ses activités et de ses résultats financiers.

Impôt sur le résultat

Les charges d'impôt et les actifs et passifs d'impôt de la Société sont fondés sur des interprétations des lois fiscales applicables, notamment les traités fiscaux entre les pays dans lesquels la Société exerce des activités (y compris les pays d'Amérique latine dans le cas de Dollarcity), ainsi que des règles sous-jacentes sur les prix de transfert. Ces interprétations font intervenir des jugements et des estimations, et elles peuvent être contestées dans le cadre des contrôles fiscaux de gouvernements dont la Société fait périodiquement l'objet. De nouvelles informations rendues accessibles pourraient pousser la Société à modifier son jugement concernant le caractère adéquat des actifs et des passifs d'impôt existants, et de telles modifications se répercuteront sur le résultat net de la période au cours de laquelle elles sont établies.

Risques de marché

Concurrence dans le secteur de la vente au détail

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

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

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

Commerce électronique et technologies de rupture

Même si la Société s'est dotée d'un magasin en ligne offrant des produits sélectionnés à la caisse, qui a généré un achalandage accru et des ventes plus élevées depuis le début de la pandémie de COVID-19, elle fait face à une concurrence plus vive que jamais de la part des détaillants en ligne, surtout que la pandémie a poussé davantage de gens vers le magasinage en ligne. La croissance agressive des concurrents dans le commerce électronique et l'évolution des habitudes de consommation pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités et sur les résultats financiers de la Société. Dans le cadre de l'initiative de commerce électronique, les consommateurs s'attendent à des concepts novateurs et à une expérience client positive, y compris un site Web convivial, des données fiables, un processus de traitement des paiements sécuritaire et fiable ainsi qu'un procédé de collecte et de livraison des marchandises efficace. En cas de bris ou d'interruption des systèmes, des dépenses d'investissement pourraient être nécessaires. La Société est également exposée à diverses autres incertitudes associées au commerce électronique, y compris au temps d'interruption du site Web et à d'autres pannes techniques, aux changements apportés à la réglementation provinciale ou fédérale, à des atteintes à la sécurité ou aux préoccupations du consommateur en ce qui a trait à la protection de ses renseignements personnels. Si ces systèmes, qui reposent sur la technologie, ne fonctionnaient pas efficacement, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur la capacité de la Société à maintenir et possiblement à accroître ses activités de commerce électronique.

Conditions économiques

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

Risques liés aux ressources humaines

Dépendance envers le personnel clé

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

Au fur et à mesure que ses activités continuent de s'accroître, la Société doit aussi continuer d'embaucher des personnes hautement qualifiées pour combler des postes clés au siège social, notamment dans les services d'approvisionnement et de réapprovisionnement, la gestion de projets, les TI, les finances, les services juridiques, en plus du personnel technique. Rien ne garantit que la Société pourra attirer du personnel qualifié et le retenir, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur ses activités et sur ses résultats financiers.

Recrutement, maintien en poste et gestion du personnel compétent

La croissance et la performance futures de la Société dépendent, entre autres, de sa capacité d'attirer, de conserver et de motiver des employés compétents, dont plusieurs occupent des postes à taux de roulement historiquement élevés. La capacité de la Société de combler ses besoins en main-d'œuvre tout en contrôlant les coûts connexes est tributaire de plusieurs facteurs externes, notamment la concurrence visant le personnel compétent et sa disponibilité dans un marché donné, les taux de chômage dans ces marchés, les salaires en vigueur, les lois sur le salaire minimum, les frais d'assurance maladie et autres frais d'assurances et les changements aux lois sur l'emploi et le travail (y compris les changements visant le processus permettant aux employés de se joindre à un syndicat) ou à d'autres règlements s'appliquant au lieu de travail (y compris des changements aux programmes d'avantages comme les programmes d'assurance maladie et de congés payés). Plus précisément, dans l'éventualité d'une pénurie de main-d'œuvre affectant les besoins en personnel des entrepôts et du centre de distribution, la Société pourrait éprouver de la difficulté à livrer ses produits dans les magasins en temps opportun et pourrait être forcée d'augmenter les salaires et les avantages sociaux afin d'attirer des travailleurs et les retenir, ce qui entraînerait une hausse des charges d'exploitation et une réduction de la rentabilité.

La Société doit également être en mesure de bien gérer le personnel dans l'ensemble de son vaste réseau de magasins géographiquement dispersés.

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

Risques liés à la technologie

Systèmes de technologies de l'information

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

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

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

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

Atteinte à la sécurité et à la confidentialité des données

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

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

Au niveau des magasins, la Société ne conserve pas de données sur les clients dans ses systèmes, comme des numéros de cartes et d'autres renseignements personnels permettant d'identifier des clients. Toutefois, depuis le lancement de son magasin en ligne, la Société conserve maintenant certains renseignements personnels permettant d'identifier des clients en ligne par l'intermédiaire de son site Web, comme les noms et les adresses, ainsi que par l'intermédiaire de tiers fournisseurs de services, comme les données des titulaires de cartes de crédit. En outre, dans le cours normal des activités, la Société recueille et conserve des renseignements confidentiels et de nature exclusive liés à ses activités commerciales et à ses affaires, y compris ses fournisseurs et ses employés. La Société stocke et traite ces données internes dans des installations sur place et dans des installations appartenant à des tiers. Toute atteinte frauduleuse, malveillante ou accidentelle à la sécurité des données pourrait entraîner la divulgation non intentionnelle de données ou d'informations sensibles sur les clients, les fournisseurs, les employés ou d'autres données ou informations sensibles ou confidentielles, ou leur accès sans autorisation, ce qui pourrait entraîner une augmentation des coûts engagés par la Société pour améliorer la sécurité ou pour faire face aux incidents, aux violations des lois et règlements (notamment en matière de protection de la vie privée), aux pénalités et aux litiges. En outre, la diffusion, entre autres dans les médias, de supposées vulnérabilités des systèmes de la Société, même si aucune violation ou tentative de violation n'a eu lieu, pourrait avoir une incidence négative sur la marque et la réputation de la Société ainsi que sur ses activités et ses résultats financiers.

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

Risques liés à la stratégie et à la structure juridique

Stratégie de croissance

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

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

La non-réalisation par la Société de ces objectifs pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur ses possibilités de croissance. En outre, si la croissance de la Société se déroule comme prévu, son parc de magasins comptera une forte proportion de magasins aux antécédents d'exploitation assez courts. Si les résultats moyens de ces nouveaux magasins n'atteignaient pas des niveaux comparables à ceux des magasins existants, les activités et les résultats financiers de la Société pourraient s'en ressentir de manière significative.

Le 14 août 2019, la Société a acquis une participation de 50,1 % dans Dollarcity et établi une deuxième plateforme de croissance en Amérique latine. La capacité de la Société à développer cette nouvelle plateforme de croissance est essentiellement tributaire de la capacité de Dollarcity à étendre avec succès son réseau de magasins sur le territoire mutuellement convenu par les parties (lequel englobe le Salvador, le Guatemala, le Honduras, le Costa Rica, le Nicaragua, le Panama, la Colombie, le Pérou et l'Équateur), capacité qui dépend, elle, d'un certain nombre de facteurs opérationnels et financiers semblables à ceux que la Société doit gérer au Canada, en plus des facteurs économiques, sociaux et géopolitiques propres aux pays où Dollarcity exerce ses activités et du cadre juridique régissant ses activités en Amérique latine.

En outre, bien que la Société détienne une participation majoritaire dans Dollarcity, certaines décisions stratégiques et opérationnelles doivent être approuvées par tous les actionnaires. Les actionnaires fondateurs de Dollarcity pourraient, dans l'avenir, avoir des intérêts qui divergent de ceux de la Société, ce qui pourrait donner lieu à des conflits concernant la conduite des activités de Dollarcity. S'il devait y avoir un désaccord concernant la résolution d'une quelconque situation, ou concernant la gestion ou la conduite des activités de Dollarcity, la Société pourrait être dans l'impossibilité de régler un tel désaccord en sa faveur et ce désaccord pourrait avoir une incidence défavorable importante sur la participation de la Société dans Dollarcity ou sur les activités de Dollarcity en général. En conséquence, le succès de la Société en Amérique latine dépendra aussi de la capacité des actionnaires de Dollarcity à s'entendre sur l'orientation stratégique de Dollarcity et sur d'autres aspects importants des activités de Dollarcity.

Structure juridique

Dollarama inc. est une société de portefeuille et une partie importante de son actif est constituée des participations dans ses filiales. Par conséquent, la Société est assujettie aux risques attribuables aux filiales de Dollarama inc. En tant que société de portefeuille, Dollarama inc. exerce la quasi-totalité de ses activités par l'entremise de ses filiales, qui génèrent la quasi-totalité des produits des activités ordinaires de Dollarama inc. En conséquence, les flux de trésorerie et la capacité de Dollarama inc. de respecter ses obligations financières et de saisir des occasions de progrès actuelles ou futures sont tributaires des résultats de ses filiales et de leurs distributions à Dollarama inc. La possibilité pour ces entités de verser des dividendes et d'autres distributions dépendra de leurs résultats d'exploitation et pourrait être limitée par diverses restrictions de nature contractuelle. Les filiales de Dollarama inc. étant des entités juridiques distinctes, elles n'ont aucune obligation de mettre des fonds à la disposition de Dollarama inc. ou de ses créanciers, sauf dans certaines circonstances et sous réserve de certaines conditions 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, changements climatiques, événements géopolitiques, pandémies et épidémies

La survenance de catastrophes naturelles, comme des tremblements de terre et des ouragans, de conditions météorologiques inhabituellement défavorables, exacerbées par les changements climatiques ou autrement, de pandémies ou d'épidémies (y compris de nouvelles éclosions de cas de COVID-19), de boycottage et d'événements géopolitiques, comme des troubles civils dans des pays dans lesquels les fournisseurs de la Société sont situés ou dans lesquels la Société, notamment par l'intermédiaire de Dollarcity, exerce des activités et des actes terroristes, ou d'autres troubles semblables, pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société. De plus, les conséquences de tels événements sur ses activités et ses résultats financiers pourraient être exacerbées s'ils se produisaient pendant une période de l'année où les ventes sont généralement plus élevées, comme la période des Fêtes ou d'autres jours fériés et fêtes importants.

Ces événements pourraient entraîner des dommages matériels aux biens de la Société ou de Dollarcity, augmenter les coûts énergétiques, notamment du carburant, perturber les systèmes informatiques, interrompre d'une manière temporaire ou à long terme l'approvisionnement en produits de certains fournisseurs locaux ou étrangers, interrompre temporairement le transport de biens provenant de l'étranger, retarder la livraison de biens aux entrepôts, au centre de distribution ou aux magasins, entraîner la fermeture temporaire ou permanente d'un ou de plusieurs entrepôts ou du centre de distribution, ou la fermeture temporaire ou permanente d'un ou plusieurs magasins, réduire temporairement la disponibilité de produits dans les magasins, retarder l'ouverture de nouveaux magasins, provoquer une indisponibilité temporaire de la main-d'œuvre dans un marché ou une hausse soudaine du taux de chômage, diminuer temporairement l'achalandage des magasins, causer d'importantes perturbations de la vie courante et des habitudes de consommation sur les marchés où la Société est présente ou encore entraîner la perte de ventes. Ces facteurs pourraient avoir des conséquences défavorables significatives sur les activités et les résultats financiers de la Société, pour une courte ou même une longue période, et rien ne garantit que les affaires reprendront et reviendront aux niveaux antérieurs à la suite de ces événements.

Assurance

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

Risques juridiques et réglementaires

Responsabilité du fait des produits et rappels de produits

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

Poursuites

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

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

Contexte réglementaire

La Société est assujettie à bon nombre de lois et règlements qui concernent, entre autres, les permis et licences, la sécurité des produits, les pratiques de travail, la santé et la sécurité, la qualité des marchandises et l'étiquetage, la propriété intellectuelle, la confidentialité des données, la protection de l'environnement, les échanges commerciaux, les douanes et la corruption.

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

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

De plus, la Société et ses représentants sont assujettis à des lois anticorruption qui interdisent le versement, direct ou indirect, de paiements inappropriés à des fonctionnaires, à des autorités gouvernementales ou à des personnes définies dans ces lois anticorruption, dans le but d'obtenir des avantages commerciaux ou d'autres avantages abusifs dans la conduite des activités. Le non-respect par la Société, ou par n'importe lequel de ses employés, sous-traitants, fournisseurs, mandataires et/ou représentants, des lois anticorruption pourrait donner lieu à des sanctions criminelles, civiles et administratives et à une publicité négative et pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités et les résultats financiers de la Société ainsi que sur son image de marque et sa 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 la Société occupe sont en activité depuis de nombreuses années et, au fil du temps, les anciens propriétaires ou occupants ou la Société pourraient avoir produit ou éliminé des substances qui sont ou pourraient être considérées comme dangereuses. Par conséquent, il est possible que des responsabilités environnementales découlent à l'avenir de la production et de l'élimination de ces substances dangereuses. Bien que la Société n'ait pas été avisée ni n'ait connaissance d'aucune responsabilité importante, réclamation ou non-conformité en matière d'environnement, elle pourrait devoir engager des frais à l'avenir à l'égard de ses installations afin de respecter les lois et règlements sur l'environnement ou de corriger les violations de ceux-ci.

Dans le cours normal de ses activités, la Société utilise, stocke, manipule ou élimine parfois des produits ménagers et des produits de nettoyage qui sont classés substances dangereuses aux termes de diverses lois et de divers règlements environnementaux. Les produits vendus par la Société pourraient également être assujettis à des règlements environnementaux interdisant ou restreignant l'utilisation de certaines substances toxiques au cours du processus de fabrication.

La Société ne peut prévoir les lois ou les règlements environnementaux qui pourront être promulgués à l'avenir ni la façon dont les lois ou règlements actuels ou futurs seront appliqués ou interprétés. La conformité à des lois ou à des règlements plus rigoureux, une action plus coercitive des organismes de réglementation ou une interprétation plus stricte des lois et règlements pourraient lui occasionner des frais supplémentaires ou la rendre passible de pénalités ou d'amendes, qui pourraient différer largement des prévisions et avoir des conséquences défavorables significatives sur ses activités et ses résultats financiers.

Changements climatiques

Les changements climatiques sont un sujet de préoccupation international qui suscite une attention croissante dans le monde entier. Par conséquent, en plus des risques physiques associés aux changements climatiques, il existe un risque que le gouvernement instaure des lois ou règlements en cette matière, lesquels pourraient se traduire par des coûts accrus et dès lors entraîner une baisse de la rentabilité des activités de la Société.

Le gouvernement canadien a établi un certain nombre de mesures en réponse aux préoccupations sur les changements climatiques. Même s'il est encore trop tôt pour quantifier les répercussions de ces mesures, il est probable qu'elles feront augmenter les coûts du carburant, de l'électricité et du transport; qu'elles limiteront les niveaux d'émission industrielle; qu'elles imposeront des coûts additionnels pour les émissions qui dépassent les niveaux permis; et qu'elles feront augmenter les coûts de la surveillance et de la communication de l'information. La conformité à cette réglementation pourrait exiger de la Société qu'elle modifie de façon importante ses systèmes ou son exploitation ou qu'elle effectue des dépenses importantes ou qu'elle engage des coûts substantiels, tous ces éléments pouvant avoir une incidence défavorable importante sur ses activités et ses résultats financiers.

La sensibilisation accrue et les préoccupations croissantes du public au sujet des changements climatiques pourraient entraîner des exigences d'ordre réglementaire ou législatif accrues pour réduire ou atténuer les répercussions des émissions de gaz à effet de serre (GES). La réglementation concernant les GES pourrait exiger de la Société qu'elle achète des quotas d'émissions pour compenser ses propres émissions ou elle pourrait se traduire par une augmentation globale des coûts et des charges d'exploitation de la Société, ce qui aurait dans les deux cas une incidence défavorable importante sur ses activités et ses résultats financiers. Même s'il semble probable que la réglementation des émissions s'intensifiera, il est trop tôt pour savoir si elle pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités et les résultats financiers de la Société.

Actionnaires militants

La Société pourrait faire l'objet de recours juridiques et de différends commerciaux dans l'exercice de ses activités par suite de mesures entreprises par des actionnaires militants ou autres. Réagir à de telles mesures pourrait se révéler coûteux et prendre du temps, et ainsi perturber les activités commerciales et détourner l'attention de la direction et des employés. Des investisseurs militants pourraient faire naître des incertitudes quant à l'orientation de la Société, donner lieu à des coûts importants et détourner l'attention de la direction et les ressources, ce qui pourrait nuire à l'entreprise, compromettre l'exécution de la stratégie et des initiatives commerciales et entraîner une volatilité défavorable du prix de l'action et du volume de négociation des titres de la Société.

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

Le chef de la direction et le chef de la direction financière de la Société sont responsables de l'établissement et du maintien des contrôles et procédures de communication de l'information de la Société, notamment le respect de la politique de communication de l'information adoptée par la Société. Selon la politique de communication de l'information, tout le personnel doit tenir les membres de la haute direction informés de l'ensemble des informations significatives ayant une incidence sur la Société, de manière à leur permettre d'évaluer et d'analyser ces informations et de déterminer s'il est pertinent de les communiquer au public et, le cas échéant, à quel moment. Le chef de la direction et le chef de la direction financière ont évalué l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information de la Société comme l'exige le *Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs*. Ils ont conclu qu'en date du 31 janvier 2021, la conception et le fonctionnement des contrôles et procédures de communication de l'information de la Société fournissaient une assurance raisonnable que l'information significative concernant le présent rapport de gestion, les états financiers consolidés annuels audités et les autres documents de divulgation leur a été communiquée en temps opportun.

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

En date du 31 janvier 2021, le chef de la direction et le chef de la direction financière ont évalué l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information et du contrôle interne à l'égard de l'information financière. En se fondant sur ces évaluations, le chef de la direction et le chef de la direction financière ont conclu que les contrôles et procédures de communication de l'information et le contrôle interne à l'égard de l'information financière étaient efficaces au 31 janvier 2021. Aux fins de l'évaluation du contrôle interne à l'égard de l'information financière, la direction a utilisé les critères établis dans la version de 2013 du document *Internal Control – Integrated Framework* du Committee of Sponsoring Organizations de la Treadway Commission (souvent désigné le « cadre du COSO de 2013 »).

Aucune modification apportée au contrôle interne à l'égard de l'information financière au cours de la période comptable commençant le 3 février 2020 et se terminant le 31 janvier 2021 n'a eu, ou n'est raisonnablement susceptible d'avoir, une incidence significative sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière.

Dividende

Le 31 mars 2021, la Société a annoncé que son conseil d'administration avait approuvé une hausse de 7,0 % du dividende en trésorerie trimestriel à l'intention des porteurs d'actions ordinaires, le faisant passer de 0,047 \$ à 0,0503 \$ par action ordinaire. Ce dividende sera versé le 7 mai 2021 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 16 avril 2021. Le dividende est désigné comme un « dividende déterminé » aux fins de l'impôt du Canada.

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

Offre publique de rachat dans le cours normal des activités

Le 3 juillet 2020, la Société a annoncé le renouvellement de son offre publique de rachat dans le cours normal des activités et l'autorisation de la TSX en vue du rachat aux fins d'annulation d'au plus 15 548 326 actions ordinaires, soit 5,0 % des actions ordinaires émises et en circulation à la clôture des marchés le 30 juin 2020, au cours de la période de 12 mois allant du 7 juillet 2020 au 6 juillet 2021.

Aucune action ordinaire n'a été rachetée aux fins d'annulation aux termes de l'offre de rachat dans le cours normal des activités au cours des trois premiers trimestres de l'exercice 2021, la Société ayant choisi de préserver ses liquidités en raison de l'incertitude causée par la pandémie de COVID-19. Au quatrième trimestre de l'exercice 2021, la Société a racheté 1 621 708 actions ordinaires, à un prix moyen pondéré de 53,67 \$ par action ordinaire, pour une contrepartie en trésorerie totalisant 87,0 M\$.

Un sommaire de tous les rachats d'actions ordinaires effectués aux termes de l'offre de rachat de 2019-2020 et de l'offre de rachat de 2020-2021 jusqu'au 31 janvier 2021, dernier jour de l'exercice 2021, est présenté dans le tableau suivant :

Offre publique de rachat dans le cours normal des activités	Période couverte	Nombre d'actions ordinaires rachetées aux fins d'annulation (en milliers)	Prix moyen pondéré par action ordinaire \$	Valeur des actions ordinaires rachetées aux fins d'annulation (en milliers) \$
Offre de rachat de 2019-2020	Du 5 juillet 2019 au 4 juillet 2020	7 089	46,15	327 155
Offre de rachat de 2020-2021	Du 7 juillet 2020 au 31 janvier 2021 ¹⁾	1 622	53,67	87 042
		8 711	47,55	414 197

¹⁾ L'offre de rachat de 2020-2021 prendra fin le 6 juillet 2021.

Un sommaire de tous les rachats d'actions ordinaires effectués au cours de l'exercice 2020 et de l'exercice 2021 est présenté dans le tableau suivant :

Période couverte	Nombre d'actions ordinaires rachetées aux fins d'annulation (en milliers)	Prix moyen pondéré par action ordinaire \$	Valeur des actions ordinaires rachetées aux fins d'annulation (en milliers) \$
Exercice 2020	7 089	46,15	327 155
Exercice 2021	1 622	53,67	87 042
	8 711	47,55	414 197

Données sur les actions

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

Au 30 mars 2021, 310 266 429 actions ordinaires étaient émises et en circulation. En outre, il y avait 4 229 500 options émises et en cours au 30 mars 2021, chacune pouvant être exercée pour acquérir une action ordinaire. En supposant l'exercice de toutes les options en cours, il y aurait eu 314 495 929 actions ordinaires émises et en circulation après dilution au 30 mars 2021. Se reporter à la note 12 des états financiers consolidés annuels audités de la Société pour l'exercice 2021 pour plus d'information à ce sujet.

Autres informations

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