



NOTICE ANNUELLE

POUR L'EXERCICE CLOS LE 31 JANVIER 2021

Le 20 avril 2021



TABLE DES MATIÈRES

1	Notes explicatives	1
2	Structure de l'entreprise.....	3
3	Développement général de l'entreprise.....	4
4	Activités de la Société	9
5	Facteurs de risque.....	23
6	Structure du capital.....	38
7	Dividendes	39
8	Description des dettes importantes.....	40
9	Notations.....	42
10	Marché pour la négociation des titres	45
11	Administrateurs et dirigeants	46
12	Renseignements sur le comité d'audit.....	49
13	Poursuites et application de la loi.....	51
14	Membres de la direction et autres personnes intéressés dans des opérations importantes	52
15	Agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres.....	52
16	Contrats importants.....	52
17	Intérêts des experts.....	52
18	Renseignements complémentaires	52
	ANNEXE A – Règles du comité d'audit.....	A-1

1 NOTES EXPLICATIVES

Sauf indication contraire, les renseignements qui figurent dans la présente notice annuelle (la « notice annuelle ») sont arrêtés au 31 janvier 2021, dernier jour du plus récent exercice clos de la Société, et toutes les sommes d'argent sont exprimées en dollars canadiens.

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

1.1 Énoncés prospectifs

La notice annuelle comporte des énoncés prospectifs au sujet des intentions, des attentes et des projets actuels et futurs, des résultats, du degré d'activité, du rendement, des objectifs, des réalisations ou de tout autre événement ou fait nouveau à venir. Les termes « pouvoir », « s'attendre à », « planifier », « prévoir », « tendances », « indications », « anticiper », « croire », « estimer », « probables », « éventuels » ou « potentiels », ou des variantes de ces termes ou autres formulations semblables, visent à signaler des énoncés prospectifs. Les énoncés prospectifs sont fondés sur la plus récente information dont disposait 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 « Facteurs de risque » de la notice annuelle : les augmentations futures des charges d'exploitation (y compris les hausses du salaire minimum prescrit par la loi et les coûts supplémentaires liés aux mesures de lutte contre la COVID-19), les augmentations futures du coût des marchandises (notamment par suite des différends sur les droits de douane), les augmentations futures des frais d'expédition et de transport, l'incapacité de maintenir une gamme de produits et de se réapprovisionner en marchandises, l'augmentation des coûts ou l'interruption du flux de marchandises importées (notamment en raison de la pandémie de COVID-19), l'incapacité de maintenir l'image de marque et la réputation, la perturbation dans le réseau de distribution, la freinte de stocks, l'incapacité de renouveler les baux des magasins, des entrepôts et du siège social à des conditions favorables, l'incapacité d'obtenir de la capacité supplémentaire pour les entrepôts et le centre de distribution en temps opportun, le caractère saisonnier, l'acceptation par le marché des marques maison, l'incapacité de protéger les marques de commerce et autres droits exclusifs, les fluctuations du taux de change, les pertes potentielles associées à l'utilisation d'instruments financiers dérivés, le niveau d'endettement et l'incapacité de générer des flux de trésorerie suffisants pour assurer le service de la dette, la modification de la solvabilité et des notations et la hausse potentielle du coût du capital, le risque relatif à la dette à taux d'intérêt variable, la concurrence dans le secteur de la vente au détail, les technologies révolutionnaires, la conjoncture générale de l'économie, le départ de hauts dirigeants, l'incapacité d'attirer et de conserver des employés compétents, les interruptions des systèmes de technologies de l'information, l'incapacité de protéger les systèmes contre les attaques informatiques, l'impossibilité de réaliser la stratégie de croissance avec succès, la structure de société de portefeuille, les conditions météorologiques défavorables, les pandémies ou les épidémies, les tremblements de terre et autres catastrophes naturelles, les changements climatiques, les perturbations géopolitiques et l'agitation politique dans un pays étranger, les coûts inattendus liés aux programmes d'assurance actuels, les réclamations en responsabilité du fait des produits et les rappels de produits, les litiges, la conformité sur les plans réglementaire et environnemental et l'activisme des actionnaires.

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 aux présentes visent à décrire les attentes de la direction en date de la

notice annuelle, 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 la notice annuelle doivent être lus à la lumière de la présente mise en garde.

1.2 Principes comptables, mesures conformes aux PCGR et mesures hors PCGR

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

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

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

1.3 Données sur le marché et l'industrie

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

2 STRUCTURE DE L'ENTREPRISE

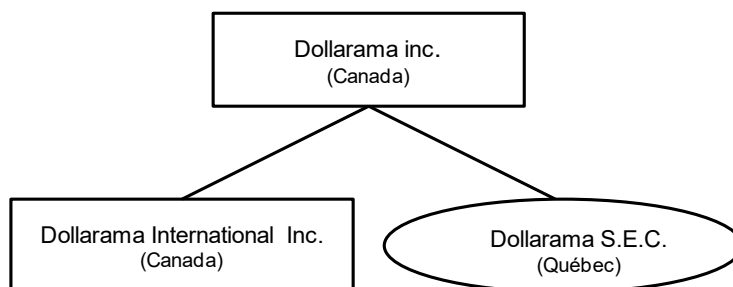
2.1 Dénomination, adresse et constitution

La Société a été constituée sous le régime de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (la « LCSA ») par statuts constitutifs datés du 20 octobre 2004 sous la dénomination 4258401 Canada Inc. La dénomination de la Société a ensuite été changée pour devenir Dollarama Capital Corporation aux termes de clauses modificatrices datées du 16 novembre 2004. Les statuts de la Société ont à nouveau été modifiés le 20 décembre 2006, notamment pour créer les catégories d'actions ordinaires et privilégiées, et le 8 septembre 2009, pour changer sa dénomination pour Dollarama inc. Immédiatement avant la clôture de son premier appel public à l'épargne le 16 octobre 2009, la Société a fusionné avec 4513631 Canada Inc., une de ses sociétés de portefeuille, en vertu de la LCSA aux termes de statuts de fusion datés du 16 octobre 2009. Le 19 juin 2018, les statuts de la Société ont été modifiés afin de diviser le nombre d'actions ordinaires de la Société, à raison de trois pour une. Voir la rubrique « Structure du capital – Fractionnement d'actions ».

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

2.2 Liens intersociétés

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



Au 31 janvier 2021, la Société était propriétaire de tous les capitaux propres de Dollarama S.E.C., société en commandite formée sous le régime des lois du Québec qui exploite la chaîne de magasins Dollarama au Canada et qui fournit le soutien logistique et administratif requis.

À la même date, la Société était également propriétaire de tous les capitaux propres de Dollarama International inc. (« Dollarama International »), société constituée en vertu de la LCSA. Le 14 août 2019, Dollarama International a acquis une participation de 50,1 % dans Central American Retail Sourcing, inc., la société mère du groupe Dollarcity, société constituée en vertu des lois du Panama (« Dollarcity »). Aux termes de la convention entre actionnaires intervenue entre Dollarama International et les actionnaires fondateurs de Dollarcity, qui ont conservé une participation de 49,9 %, certaines décisions stratégiques et opérationnelles désignées sont assujetties à l'approbation unanime des actionnaires. Ces décisions comprennent, sans s'y limiter, celles touchant la structure du capital, la nature des activités, les fusions et les acquisitions, la nomination des hauts dirigeants et leur rémunération, l'approbation du budget et du plan d'affaires annuels, et la percée de marchés dans de nouveaux pays. Par conséquent, Dollarcity est considérée comme une entreprise mise en équivalence, et la Société comptabilise cette participation comme une entreprise commune selon la méthode de la mise en équivalence.

Aux termes de la convention entre actionnaires, les actionnaires fondateurs de Dollarcity possèdent des options de vente en vertu desquelles ils peuvent exiger, dans certaines circonstances, que Dollarama International leur achète des actions de Dollarcity à la juste valeur marchande. Ces options peuvent être exercées dans le cours normal à compter du 1^{er} octobre 2022, sous réserve de seuils relatifs à la taille de l'opération, de seuils d'actionnariat obligatoires et de périodes de blocage, entre autres conditions et

restrictions. Elles peuvent également être exercées à la survenance de certains événements extraordinaires, y compris un changement de contrôle de la Société et la vente de Dollarama.

À l'exception de Dollarama S.E.C., l'actif total ou les produits des activités ordinaires de chaque filiale de la Société (mentionnée ou non aux présentes) ne représentaient pas plus de 10 %, individuellement, de l'actif ou des produits des activités ordinaires consolidés de la Société au 31 janvier 2021, ni plus de 20 %, dans l'ensemble, de l'actif ou des produits des activités ordinaires consolidés de la Société au 31 janvier 2021.

3 DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ENTREPRISE

Au 31 janvier 2021, Dollarama exploitait 1 356 magasins dans l'ensemble du Canada et avait généré des ventes de 4,026 milliards de dollars et un BAIIA de 1,131 milliard de dollars pour l'exercice clos le 31 janvier 2021.

Au cours des trois derniers exercices clos, Dollarama a ouvert un nombre net total de 196 nouveaux magasins, a agrandi un total de 27 magasins et a relocalisé un total de 20 magasins, ce qui représente dans l'ensemble un ajout de 2 261 626 pieds carrés à son réseau de vente au détail au Canada, soit une augmentation de 19,3 % depuis le 29 janvier 2018. Depuis le 14 août 2019, Dollarama détient également une participation de 50,1 % dans le capital de Dollarcity, un détaillant à bas prix latino-américain qui, au 31 décembre 2020, exploitait un total de 264 magasins au Salvador, au Guatemala et en Colombie, et avait généré des ventes de 351,1 millions de dollars américains (470,9 millions de dollars) au cours de son exercice clos le 31 décembre 2020.

Les principaux faits nouveaux relatifs aux activités de Dollarama au cours des trois derniers exercices clos et depuis le début de l'exercice en cours sont décrits ci-après. Le terme « exercice 2022 » désigne l'exercice de la Société qui sera clos le 30 janvier 2022, le terme « exercice 2021 » désigne l'exercice de la Société clos le 31 janvier 2021, le terme « exercice 2020 », l'exercice de la Société clos le 2 février 2020 et le terme « exercice 2019 », l'exercice clos le 3 février 2019.

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

3.1 Faits nouveaux de l'exercice 2022

Mise à jour concernant la COVID-19

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.

Face à la récente augmentation du nombre de cas de COVID-19, alimentée par des variants de COVID-19 plus transmissibles, des mesures d'urgence spéciales et des mesures de confinement imposées, y compris des interdictions temporaires de vente d'articles non essentiels, ont été mises en place dans certaines régions du Québec depuis le 2 avril 2021 et dans la province de l'Ontario depuis le 8 avril 2021. Nous continuons à respecter toutes les directives fournies par les gouvernements provinciaux et les agences de santé publique.

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.

Augmentation du dividende

Le 31 mars 2021, la Société a annoncé que son conseil d'administration (le « conseil d'administration ») a approuvé une augmentation de 7,0 % du dividende trimestriel versé aux porteurs de ses actions ordinaires, le portant à 0,0503 \$ par action ordinaire.

Modifications 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, notamment, la durée de la facilité B et la durée de la facilité C ont été prolongées d'un an pour que chacune de ces facilités expire le 29 septembre 2023. Voir « Description des dettes importantes – Facilité de crédit ».

Nomination d'un nouveau chef de la direction financière

Le 1^{er} mars 2021, Jean-Philippe (J.P.) Towner a succédé à Michael Ross à titre de chef de la direction financière de la Société, comme il avait été annoncé précédemment le 4 novembre 2020. Michael Ross a accepté de rester à titre consultatif jusqu'à son départ à la retraite afin d'assurer une transition harmonieuse. Voir « Administrateurs et dirigeants ».

3.2 Faits nouveaux de l'exercice 2021

Augmentation du dividende

Le 9 décembre 2020, la Société a annoncé que son conseil d'administration a approuvé une augmentation de 6,8 % du dividende trimestriel versé aux porteurs de ses actions ordinaires, le portant à 0,047 \$ par action ordinaire.

Placement privé de 300 millions de dollars de billets non garantis de premier rang

Le 18 septembre 2020, la Société a émis des billets non garantis de premier rang à taux fixe échéant le 20 septembre 2027 (les « billets à taux fixe de 1,505 % ») dans le cadre d'un placement privé, réalisé au Canada en vertu de la dispense de prospectus prévue par les lois sur les valeurs mobilières applicables. Les billets à taux fixe de 1,505 % ont été émis à leur valeur nominale pour un produit brut total de 300,0 millions de dollars. La Société a affecté le produit net de ce placement au remboursement des billets à taux variable de série 3 (définis ci-après) en circulation d'un capital total de 300,0 millions de dollars arrivés à échéance le 1^{er} février 2021 ainsi qu'aux fins générales de l'entreprise. DBRS Morningstar (« DBRS ») a attribué la notation BBB, avec tendance stable, aux billets à taux fixe de 1,505 %. Voir « Description des dettes importantes – Billets non garantis de premier rang » et « Notations ».

Règlement du solde du prix d'acquisition de la participation de 50,1 % dans Dollarcity

Le 10 septembre 2020, le solde du prix d'acquisition de 52,7 millions de dollars américains (69,3 millions de dollars) pour la participation de 50,1 % de la Société dans le capital de Dollarcity a été réglé. Ce règlement fait suite au paiement initial en trésorerie de 40,0 millions de dollars américains (52,8 millions de dollars) effectué le 14 août 2019 à la clôture de l'acquisition.

Le prix d'acquisition définitif, soit 92,7 millions de dollars américains (122,1 millions de dollars), correspond à 50,1 % du BAIIA multiplié par cinq de Dollarcity pour la période de 12 mois close le 30 juin 2020, moins la dette nette et sous réserve des autres ajustements, calculé après la réalisation de l'audit des états financiers de Dollarcity pour la période de référence, conformément aux modalités de la convention d'achat d'actions conclue le 14 août 2019.

Offre publique de rachat dans le cours normal des activités 2020-2021

Le 3 juillet 2020, la Société a renouvelé son offre publique de rachat dans le cours normal des activités afin de racheter, aux fins d'annulation, au plus 15 548 326 actions ordinaires (soit 5,0 % des actions ordinaires émises et en circulation au 30 juin 2020) au cours de la période de 12 mois qui a débuté le 7 juillet 2020 et qui se terminera le 6 juillet 2021 (« l'offre de rachat 2020-2021 »).

Au 31 janvier 2021, la Société avait racheté aux fins d'annulation un total de 1 621 708 actions ordinaires dans le cadre de l'offre de rachat 2020-2021, au cours moyen pondéré de 53,67 \$ l'action ordinaire, moyennant une contrepartie totale en espèces de 87,0 millions de dollars. Voir « Structure du capital – Offre publique de rachat dans le cours normal des activités ».

Investissement dans les actifs immobiliers de Dollarcity

Le 8 mai 2020, la Société, par l'intermédiaire de Dollarama International, et les actionnaires fondateurs de Dollarcity ont effectué des apports de capital à Dollarcity pour régler leur quote-part des coûts associés à une série de transactions visant à intégrer des actifs immobiliers au sein du groupe Dollarcity, à éliminer des opérations entre parties liées et à internaliser certaines activités de logistique (l'« opération immobilière »). L'apport de capital de la Société s'est chiffré à 20,04 millions de dollars américains (28,0 millions de dollars) et a été porté en augmentation de la participation comptabilisée selon la méthode de la mise en équivalence de la Société dans Dollarcity. Voir « Activités de la Société – Dollarcity ».

Reconnaissance comme commerce essentiel dans le contexte de la pandémie de COVID-19

Dès le début de la pandémie de COVID-19 en mars 2020, Dollarama a été reconnue comme un commerce essentiel au Canada, permettant à ses magasins de rester ouverts pendant les fermetures de services et de commerces non essentiels ordonnées par le gouvernement. Dollarcity a reçu la même reconnaissance au Salvador, au Guatemala et en Colombie. Voir « Activités de la Société – Aperçu de l'industrie ».

Programme de papier commercial américain

Le 18 février 2020, la Société a annoncé l'établissement d'un programme de papier commercial aux États-Unis par voie de placement privé aux termes d'une dispense d'inscription et d'une dispense de prospectus prévues par les lois sur les valeurs mobilières applicables (le « programme de papier commercial américain »). Aux termes du programme de papier commercial américain, la Société peut émettre à l'occasion des billets de papier commercial non garantis venant à échéance au plus tard 397 jours après leur date d'émission (les « billets du PPCA »). Le capital total des billets du PPCA en circulation à un moment donné aux termes du programme de papier commercial américain ne peut pas dépasser 500,0 millions de dollars américains. Le produit de l'émission de billets du PPCA est affecté aux fins générales de l'entreprise. Voir « Description des dettes importantes – Programme de papier commercial américain » et « Notations ».

Modifications de la convention de crédit

Le 14 février 2020, la Société et les prêteurs ont conclu la troisième convention de crédit modifiée et mise à jour reflétant une série de modifications qu'il avait été convenu d'apporter à la deuxième convention de crédit modifiée et mise à jour, notamment l'ajout d'une nouvelle facilité de crédit renouvelable, la facilité D, de 300,0 millions de dollars. Cette facilité supplémentaire fait passer les sommes totales disponibles aux termes des facilités de crédit renouvelables (collectivement, la « facilité de crédit ») de 500,0 millions de dollars à 800,0 millions de dollars. La facilité de crédit fournit une garantie de liquidités pour le remboursement des billets du PPCA émis à l'occasion aux termes du programme de papier commercial américain.

La troisième convention de crédit modifiée et mise à jour de la Société a été modifiée deux fois au cours de l'exercice 2021, d'abord le 13 mars 2020, puis le 21 septembre 2020. La modification du 13 mars 2020 avait pour objectif principal de prolonger la durée de la facilité B et de la facilité C du 29 septembre 2021 au 29 septembre 2022, tandis que la modification du 21 septembre 2020 avait pour objectif principal de prolonger la durée de la facilité D du 12 février 2021 au 20 septembre 2021. Voir « Description des dettes importantes – Facilité de crédit ».

3.3 Faits nouveaux de l'exercice 2020

Agrandissement du centre de distribution

L'agrandissement du centre de distribution de la Société situé dans la région de Montréal, annoncé en mars 2018, a été achevé selon l'échéancier et le budget prévus à la fin de l'année civile 2019. Depuis cet agrandissement, le centre de distribution possède une superficie d'environ 500 000 pieds carrés. Voir « Activités de la Société – Entreposage et distribution ».

Acquisition d'une participation de 50,1 % dans Dollarcity

Le 14 août 2019, la Société a acquis, par l'intermédiaire de Dollarama International, une participation de 50,1 % dans le détaillant à bas prix latino-américain Dollarcity. Cette acquisition a donné lieu à la création d'une deuxième plateforme de croissance pour la Société, qui est complémentaire à sa stratégie de croissance au Canada. Voir « Activités de la Société – Dollarcity ».

Offre publique de rachat dans le cours normal des activités 2019-2020

Le 3 juillet 2019, la Société a renouvelé son offre publique de rachat dans le cours normal des activités afin de racheter, aux fins d'annulation, au plus 15 737 468 actions ordinaires (soit 5,0 % des actions ordinaires émises et en circulation au 2 juillet 2019) au cours de la période de 12 mois allant du 5 juillet 2019 au 4 juillet 2020 (« l'offre de rachat 2019-2020 »).

La Société a racheté aux fins d'annulation un total de 7 089 040 actions ordinaires dans le cadre de l'offre de rachat 2019-2020, au cours moyen pondéré de 46,15 \$ l'action ordinaire, moyennant une contrepartie totale en espèces de 327,2 millions de dollars. Voir « Structure du capital – Offre publique de rachat dans le cours normal des activités ».

Modifications de la convention de crédit

Le 14 juin 2019, la Société et les prêteurs ont conclu une convention de modification de la deuxième convention de crédit modifiée et mise à jour aux termes de laquelle, notamment, la durée de chaque facilité a été prolongée d'un an pour que la facilité A expire le 27 septembre 2024 et la facilité B et la facilité C expirent le 29 septembre 2021. Les autres modifications avaient trait à la prise d'effet d'IFRS 16 et à l'ajustement de certains seuils et ratios pour tenir compte des conditions du marché. Voir « Description des dettes importantes – Facilité de crédit ».

Augmentation du dividende

Le 28 mars 2019, la Société a annoncé que le conseil d'administration a approuvé une augmentation de 10,0 % du dividende trimestriel versé aux porteurs des actions ordinaires de la Société, le portant à 0,044 \$ par action ordinaire.

Adoption de la norme IFRS 16

Le 4 février 2019, la Société a adopté la norme comptable sur la location IFRS 16, « Contrats de location », en remplacement d'IAS 17, « Contrats de location ». La nouvelle norme exige que le preneur comptabilise des obligations locatives correspondant aux paiements de loyers futurs et des actifs au titre des droits d'utilisation relativement à la plupart des contrats de location, et les inscrive à l'état de la situation financière, sauf en ce qui concerne les contrats de location qui répondent à des critères d'exception limités. Comme la Société était assujettie à d'importantes obligations contractuelles sous forme de contrats de location simple conformément à IAS 17, l'adoption de la norme IFRS 16 a donné lieu à une hausse significative des actifs et des passifs et à des changements touchant le moment de la comptabilisation des charges associées aux contrats de location. La norme IFRS 16 a été appliquée aux états financiers consolidés pour l'exercice 2020 selon la méthode rétrospective intégrale, de sorte que la Société a retraité l'information comparative pour l'exercice 2019 et l'état de la situation financière d'ouverture daté du 29 janvier 2018 comme si la norme IFRS 16 avait toujours été en vigueur.

3.4 Faits nouveaux de l'exercice 2019

Lancement du magasin en ligne

Le 21 janvier 2019, la Société a lancé son magasin en ligne pour offrir davantage de commodité aux clients de Dollarama – particuliers et entreprises – qui souhaitent acheter des produits en grandes quantités qui ne sont pas nécessairement disponibles en magasin. Des produits choisis parmi le vaste éventail de produits de consommation courante, de marchandises générales et d'articles saisonniers sont maintenant offerts en vente à la caisse pleine sur la plateforme en ligne et livrés partout au Canada. Voir « Activités de la Société – Initiatives numériques ».

Placement privé de 500 millions de dollars de billets non garantis de premier rang

Le 5 novembre 2018, la Société a émis des billets non garantis de premier rang à taux fixe d'un montant en capital total de 500,0 millions de dollars échéant le 6 novembre 2023 (les « billets à taux fixe de 3,55 % »)

dans le cadre d'un placement privé, réalisé au Canada en vertu de la dispense de prospectus prévue par les lois sur les valeurs mobilières applicables. Les billets à taux fixe de 3,55 % ont été émis au prix de 995,37 \$ par tranche de capital de 1 000,00 \$ de billets, soit à un taux effectif de 3,652 % et moyennant un produit brut total de 497,7 millions de dollars. La Société a affecté le produit net de ce placement au remboursement d'une série de billets arrivés à échéance le 5 novembre 2018, au remboursement de l'encours de la facilité de crédit ainsi qu'aux fins générales de l'entreprise. DBRS a attribué la notation BBB, avec tendance stable, aux billets à taux fixe de 3,55 %. Voir les rubriques « Description des dettes importantes – Billets non garantis de premier rang » et « Notations ».

Modifications de la convention de crédit

La deuxième convention de crédit modifiée et mise à jour de la Société a été modifiée deux fois au cours de l'exercice 2019, d'abord le 27 juillet 2018, puis le 21 décembre 2018. L'objectif de la modification du 27 juillet 2018 était, entre autres, de prolonger la durée des engagements initiaux de 250,0 millions de dollars des prêteurs jusqu'au 29 septembre 2023, et des engagements de 2016 de 250,0 millions de dollars jusqu'au 29 septembre 2020. L'objectif de la modification du 21 décembre 2018 était de séparer les engagements des prêteurs en trois facilités de crédit distinctes. Voir la rubrique « Description des dettes importantes – Facilité de crédit ».

Fractionnement d'actions à raison de trois pour une

Le 19 juin 2018, la Société a effectué un fractionnement de ses actions ordinaires à raison de trois pour une. Les actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 14 juin 2018 ont reçu deux actions ordinaires supplémentaires pour chaque action ordinaire détenue (le « fractionnement d'actions à raison de trois pour une »). Voir la rubrique « Structure du capital – Fractionnement d'actions ».

Nomination de Stephen Gunn à la présidence du conseil

Le 7 juin 2018, M. Stephen Gunn a été nommé président indépendant du conseil d'administration, prenant ainsi la relève du fondateur de Dollarama, M. Larry Rossy, qui a quitté son poste d'administrateur le même jour et a été nommé président émérite du conseil.

Offre publique de rachat dans le cours normal des activités 2018-2019

Le 7 juin 2018, la Société a renouvelé son offre publique de rachat dans le cours normal des activités afin de racheter, aux fins d'annulation, au plus 16 386 351 actions ordinaires (soit 5,0 % des actions ordinaires émises et en circulation au 6 juin 2018) au cours de la période de 12 mois allant du 20 juin 2018 au 19 juin 2019 (« l'offre de rachat 2018-2019 »). L'offre de rachat 2018-2019 a été modifiée le 5 décembre 2018, avec l'autorisation de la Bourse de Toronto (la « TSX »), de manière à augmenter le nombre maximal d'actions ordinaires pouvant être rachetées, qui est passé de 16 386 351 à 30 095 056 actions ordinaires (soit 10,0 % du flottant de la Société (au sens des règles de la TSX) au 6 juin 2018).

La Société a racheté aux fins d'annulation un total de 12 980 884 actions ordinaires dans le cadre de l'offre de rachat 2018-2019, au cours moyen pondéré de 37,88 \$ l'action ordinaire, moyennant une contrepartie totale en espèces de 491,8 millions de dollars. Voir la rubrique « Structure du capital – Offre publique de rachat dans le cours normal des activités ».

Nomination au conseil d'administration

Le 29 mars 2018, la Société a annoncé la nomination de Kristin Williams Mugford comme administratrice indépendante. Voir la rubrique « Administrateurs et dirigeants ».

Augmentation du dividende

Le 29 mars 2018, la Société a annoncé que le conseil d'administration avait approuvé une augmentation de 9,0 % du dividende trimestriel versé aux porteurs de ses actions ordinaires, dividende qui est passé à 0,04 \$ l'action ordinaire.

Placement privé de 300 millions de dollars de billets non garantis de premier rang

Le 1^{er} février 2018, la Société a émis des billets non garantis de premier rang à taux variable de série 3 échéant le 1^{er} février 2021 (les « billets à taux variable de série 3 ») dans le cadre d'un placement privé réalisé au Canada en vertu d'une dispense de prospectus prévue par la législation en valeurs mobilières

applicable. Les billets à taux variable de série 3 ont été émis à leur valeur nominale pour un produit brut total de 300,0 millions de dollars et portaient intérêt à un taux équivalant au taux des acceptations bancaires de 3 mois (CDOR) majoré de 27 points de base (ou 0,27 %). La Société a affecté le produit net de ce placement au remboursement de l'encours de la facilité de crédit ainsi qu'aux fins générales de l'entreprise. DBRS a attribué la notation BBB, avec tendance stable, aux billets à taux variable de série 3. Les billets à taux variable de série 3 ont été remboursés le 1^{er} février 2021. Voir « Description des dettes importantes – Billets non garantis de premier rang » et « Notations ».

4 ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ

La Société est gérée sur la base d'un seul secteur à présenter. Les rubriques 4.1 à 4.15 ci-après donnent une description détaillée de l'entreprise et des activités de la Société au Canada, alors que la rubrique 4.16 présente un aperçu de l'entreprise et des activités de Dollarcity, entreprise comptabilisée par la Société selon la méthode de la mise en équivalence qui exerce ses activités en Amérique latine.

4.1 Aperçu de l'industrie

Le secteur du commerce de détail à bas prix représente un segment bien établi et en croissance de l'industrie canadienne du commerce de détail. La demande des consommateurs canadiens à l'égard des produits à bas prix a augmenté considérablement au cours des dernières décennies, comme en témoigne l'augmentation du nombre de marchands de masse, de chaînes à bas prix de plus petite taille, de clubs-entrepôts, de supermarchés à bas prix, de détaillants liquidateurs et de magasins à un dollar. La direction estime que le segment du commerce de détail à bas prix, en tant que commerce essentiel, restera solide tout au long de la pandémie de COVID-19 ainsi qu'après la fin de cette pandémie puisque les consommateurs recherchent la commodité, la proximité et des produits d'usage courant abordables.

Le segment du commerce de détail à bas prix dans lequel Dollarama exerce ses activités se distingue généralement de celui des autres détaillants grâce à au moins une des caractéristiques suivantes : (i) des bas prix fixes; (ii) la taille des magasins et les emplacements pratiques; (iii) la vaste gamme de produits de marque et sans marque, incluant un large éventail de produits essentiels d'usage courant et d'articles saisonniers; (iv) les produits offerts en petites quantités ou individuellement; (v) un environnement libre-service sans superflu.

Les produits offerts comprennent généralement les produits essentiels des catégories telles que les produits d'entretien ménager, les produits de soins personnels, les cosmétiques, les produits pharmaceutiques en vente libre, la nourriture, les boissons, les collations, les friandises, la nourriture et les accessoires pour animaux ainsi que les articles ménagers, les articles de cuisine, les articles de verre, la vaisselle, le linge de maison et les serviettes, les contenants et les accessoires de rangement, les produits de décoration et les ornements saisonniers, les livres, les articles de papeterie, les cartes de souhaits, les articles de cadeaux, les articles de fête, les jouets et les jeux, les fournitures artistiques et artisanales, les produits électroniques, les souvenirs, les articles de fantaisie, les bijoux, les vêtements, les chaussures, les chapeaux, les costumes, les articles de quincaillerie, les outils de jardinage, les fleurs artificielles et les autres produits généraux.

La direction croit que l'industrie du magasin à un dollar du Canada demeure sous-pénétrée par rapport à celle des États-Unis. Les cinq principales chaînes de magasins à un dollar des États-Unis, compte tenu du nombre de magasins exploités, comptaient environ un magasin pour 10 000 personnes aux États-Unis au 31 janvier 2021, alors que, selon la direction, les cinq principales chaînes de magasins à un dollar du Canada, compte tenu du nombre de magasins exploités, comptaient environ un magasin pour 20 000 personnes au Canada au 31 janvier 2021. Voir « Activités de la Société – Concurrence ». Malgré de grandes différences entre le modèle d'affaires des magasins à un dollar américains et celui des magasins à un dollar canadiens, notamment le fait que les magasins à un dollar américains comptent en général fortement sur la vente de biens consommables comme les produits réfrigérés, la direction croit que le marché canadien continue de présenter des perspectives de croissance.

Facteurs propres à l'industrie ayant une incidence sur la Société

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 encore une fois en avril 2021, alors que les variants se propagent rapidement et que le Canada fait face à une sérieuse troisième vague. Ces mesures comprennent notamment des restrictions de voyage, des mesures d'auto-isolément, des mesures de confinement, 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 Dollarama exerce ses activités. L'achalandage dans les magasins Dollarama et Dollarcity continue à ce jour de subir l'incidence négative de ces mesures.

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 tant que ces mesures resteront en place. 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, comme celles auxquelles plusieurs provinces font actuellement face, pourraient forcer les gouvernements à retarder leurs plans de réouverture, ou dans certains cas, à faire marche arrière dans leurs plans de réouverture. Voir « Facteurs de risque – Risques liés aux activités d'exploitation – Pandémie de COVID-19 ».

4.2 Aperçu de l'entreprise

L'entreprise de Dollarama a été fondée en 1992 par Larry Rossy, membre de la troisième génération d'une famille de marchands. Avec les années, l'équipe de direction a lancé plusieurs initiatives clés qui ont défini le modèle d'entreprise de Dollarama. Ces initiatives comprennent : (i) l'adoption du concept du magasin à prix fixes; (ii) la poursuite de la stratégie d'expansion du réseau de magasins partout au Canada pour faire croître la reconnaissance de la marque et augmenter les ventes; (iii) la mise en œuvre d'un programme visant l'approvisionnement direct auprès de fournisseurs étrangers, ce qui permet de réduire le coût des marchandises et de diversifier et d'améliorer la gamme de produits. Bien que les principes fondamentaux du modèle qui a permis à Dollarama de devenir un important détaillant à bas prix au Canada, c'est-à-dire de proposer un vaste éventail de marchandises générales, de produits de consommation courante et d'articles saisonniers, notamment des produits de marques maison et des produits de marques nationales, à des prix intéressants, demeurent les mêmes, la Société continue d'explorer de nouvelles initiatives pour mieux servir sa clientèle et continuer de croître, au Canada et à l'international.

Activités de vente au détail au Canada

La Société exploitait 1 356 magasins au Canada au 31 janvier 2021, incluant un nombre net de 65 nouveaux magasins ouverts au cours du dernier exercice clos, et elle continue d'étendre son réseau partout au pays. Les magasins ont une superficie moyenne de 10 325 pieds carrés. En magasin, la marchandise est vendue individuellement ou en lots à des prix fixes allant jusqu'à 4,00 \$. Tous les magasins sont exploités par la Société, ce qui permet d'offrir une expérience de magasinage homogène, et beaucoup de magasins sont situés dans des zones achalandées, dans des zones métropolitaines, des villes de taille moyenne et de petite taille.

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

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

- le nombre, l'emplacement et la pénétration des magasins dans les nouveaux marchés et les marchés existants, qui augmentent la reconnaissance de la marque, génèrent de la publicité par le bouche-à-oreille et augmentent l'achalandage;
- les principaux produits disponibles d'une manière constante à prix attrayants, y compris un grand éventail de produits essentiels d'usage courant, ce qui a permis à Dollarama d'obtenir le statut de commerce essentiel pendant toute la durée de la pandémie de COVID-19;
- la stratégie de prix multiples, qui permet à la Société d'offrir aux clients un vaste éventail de produits d'une valeur attrayante et de rajuster de façon sélective le prix de vente de certains articles afin de réagir aux augmentations de coûts;
- la superficie et l'homogénéité des magasins, qui permettent de présenter efficacement la vaste gamme de produits et qui offrent aux clients une expérience d'achat efficace;
- le solide réseau de fournisseurs de longue date, qui permet à la Société de mettre à jour et de diversifier sa sélection de produits, de répondre rapidement aux besoins en constante évolution de ses clients et de faire face à des perturbations majeures, comme celle qui est survenue au début de l'année 2020 lors des premières phases de la pandémie de COVID-19;
- le volume de produits obtenus directement de fournisseurs étrangers à bas prix, qui permet à la Société d'offrir une solide valeur à sa clientèle et de générer des marges intéressantes;
- l'expertise interne en matière de conception de produits;
- la taille, l'échelle et l'efficacité des activités d'entreposage et de distribution;
- les initiatives à caractère technologique, qui améliorent la gestion des stocks de la Société et lui permettent d'optimiser la productivité de la main-d'œuvre des magasins, la capacité d'entreposage, l'efficacité de la logistique et de maintenir une structure de coûts simple à mesure que l'entreprise croît;
- l'offre en ligne de produits sélectionnés, ce qui donne aux clients l'occasion d'acheter certains articles en grande quantité et de les faire livrer partout au Canada, une option qui a permis d'attirer une clientèle plus large au cours des 12 derniers mois.

La priorité de la Société est l'expansion de ses activités de vente au détail dans le marché canadien vers un nouveau nombre cible de magasins à long terme. 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.

Approvisionnement direct pour les marchés canadien et latino-américain

Dollarama est à la fois un importateur et un détaillant : l'entreprise repose sur la croissance du réseau de magasins et sur le développement continu de la plateforme d'approvisionnement direct à bas prix qui lui permet d'acheter directement à des fournisseurs étrangers la majeure partie de la gamme de produits qu'elle offre. Voir « Produits – Approvisionnement ».

Dollarama, par l'intermédiaire de Dollarama International, continue d'être le principal fournisseur de produits de Dollarcity aux termes de l'entente commerciale intervenue entre les parties en février 2013 (l'« entente avec Dollarcity »). Dollarama tire parti de sa plateforme d'importation et d'approvisionnement direct afin de procurer au réseau latino-américain de magasins en croissance de Dollarcity une offre de produits attrayants choisis parmi un sous-ensemble de produits offerts par Dollarama au Canada sur une base annuelle et saisonnière. Aux termes de l'entente avec Dollarcity, les produits sont vendus à Dollarcity au prix coûtant, exception faite des frais de manutention minimales chargés sur les envois transitant par les installations de Dollarama. L'entente avec Dollarcity doit expirer en février 2022 et sera remplacée par une nouvelle entente commerciale entre les parties dont il a été convenu dans le cadre de l'acquisition en 2019 d'une participation de 50,1 % dans Dollarcity par Dollarama International.

4.3 Magasins

Emplacements des magasins et choix des sites

Au 31 janvier 2021, la Société exploitait 1 356 magasins à l'échelle du Canada, répartis comme suit :

Province	Nombre de magasins	Province	Nombre de magasins
Alberta	134	Nouvelle-Écosse	40
Colombie-Britannique	111	Ontario	539
Manitoba	41	Île-du-Prince-Édouard	5
Nouveau-Brunswick	42	Québec	379
Terre-Neuve-et-Labrador	25	Saskatchewan	40

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

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

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

Tous les magasins de la Société se trouvaient dans des locaux loués auprès de tiers non membres de son groupe, sauf un qui est détenu par la Société et 19 qui sont loués auprès d'entités contrôlées par la famille Rossy (voir « Membres de la direction et autres personnes intéressés dans des opérations importantes »). La direction s'attend à continuer de louer des emplacements à mesure que le réseau de magasins croît.

La Société conclut généralement des baux d'une durée de dix ans comportant une ou plusieurs options de renouvellement de cinq ans chacune. La durée moyenne des baux de la Société jusqu'à leur échéance est

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

Il est encore trop tôt pour déterminer les impacts à long terme de la pandémie de COVID-19 sur la disponibilité des locaux commerciaux, sur les négociations de baux et sur les taux qui seront en vigueur.

Relocalisation, agrandissement et fermeture de magasins

Les magasins sont relocalisés à l'occasion, souvent à l'intérieur du même mail ou du même complexe, ou sont agrandis. Les magasins sont relocalisés ou agrandis selon la disponibilité immobilière, pour améliorer le rendement du magasin ou pour saisir une occasion particulière. En moyenne, la somme d'environ 9,6 millions de dollars a été dépensée annuellement pour la relocalisation ou l'agrandissement de magasins au cours des cinq derniers exercices. Lorsque la direction décide de relocaliser un magasin, cela n'est pas considéré comme une fermeture. Les fermetures de magasins sont généralement dues à la rénovation d'un mail, à un réaménagement d'immeubles, à une catastrophe naturelle ou à l'expiration du bail.

Au cours de l'exercice 2021, un magasin a fermé par suite de l'expiration de son bail, le propriétaire ayant choisi de procéder au réaménagement de l'immeuble, et, à titre exceptionnel, environ 100 magasins ont fermé temporairement en raison de mesures imposées par le gouvernement liées à la COVID-19 et ce, principalement dans les centres commerciaux du Québec. Par ailleurs, un total de 8 576 pieds carrés de superficie a été ajouté au réseau de magasins à la suite de projets d'agrandissement réalisés dans trois magasins au Québec.

Taille et état des magasins

Dollarama offre un aménagement de magasin bien conçu, pratique et homogène, qui constitue une solution de rechange intéressante aux grands magasins de vente au rabais ou à d'autres magasins à grande surface. La taille moyenne des magasins a augmenté au fil des ans pour passer de 5 272 pieds carrés en 1998 à 10 325 pieds carrés au 31 janvier 2021 (dont 80 % à 85 % sont consacrés à la vente). Les magasins sont propres et bien approvisionnés au moyen d'une vaste gamme de produits de consommation courante, de marchandises générales et d'articles saisonniers.

Dépenses d'investissement des magasins

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

Un nouveau magasin Dollarama nécessite un investissement initial minimal, habituellement de 0,8 million de dollars, dont 0,55 million de dollars de dépenses d'investissement et 0,25 million de dollars pour les stocks. En général, les magasins atteignent un chiffre d'affaires annuel de plus de 2,4 millions de dollars au cours des deux premières années d'activités, et la période moyenne de remboursement du capital investi est d'environ deux ans. Le modèle s'est avéré efficace dans les villes en milieu rural et dans les petites villes, ainsi que dans les zones plus densément peuplées et les zones métropolitaines qui incluent habituellement un plus grand nombre de concurrents.

En plus de l'ouverture de nouveaux magasins et des agrandissements de magasins, qui représentent des dépenses d'investissement de croissance, le ratio d'intensité des dépenses d'investissement de la Société pour l'exercice 2021 était de 2,9 % de ses revenus. Ce ratio représente le total des dépenses d'investissement de la Société sur une période donnée exprimé en pourcentage du total des produits des activités ordinaires de la Société pour cette même période, et tient compte des dépenses d'investissement pour la transformation et l'entretien. Le ratio était plus élevé pour l'exercice 2021 comparativement à l'exercice précédent en raison de l'inclusion des dépenses d'investissement liées à l'installation de caisses libre-service dans 200 magasins supplémentaires.

Comme exemples de projets d'investissement de transformation de la Société au cours des cinq derniers exercices, mentionnons : (i) l'installation de la technologie sans-fil dans tous les magasins; (ii) l'installation, à l'échelle de la chaîne, d'une technologie de scannage mobile qui permet l'utilisation d'applications exclusives développées pour le personnel sur le terrain; (iii) l'installation de caméras dans des magasins où la freinte est élevée pour réduire le vol à l'étalage; (iv) les modifications à l'aménagement de certains magasins afin de faciliter la circulation aux caisses et d'optimiser la superficie de vente; (v) l'installation d'éclairage DEL dans les magasins afin d'améliorer l'efficacité énergétique, et (vi) l'installation de caisses libre-service dans les magasins à fort achalandage pour minimiser le temps d'attente des clients et accélérer le processus de paiement.

La direction croit que le réseau actuel de magasins est en bon état et ne nécessite pas de dépenses d'investissement importantes pour son entretien qui seraient supérieures au ratio actuel d'intensité des dépenses d'investissement. La Société a dépensé en moyenne environ 14,6 millions de dollars annuellement pour l'entretien de ses magasins au cours des cinq derniers exercices.

Activités des magasins

Après avoir investi considérablement depuis quelques années dans l'infrastructure de technologies de l'information de ses magasins, la Société tire maintenant parti de cette plateforme, notamment par le biais du développement d'applications mobiles, pour améliorer le contrôle opérationnel et l'uniformisation des processus à l'échelle de la chaîne, la productivité de la main-d'œuvre ainsi que la visibilité sur les activités et la communication d'information.

Par exemple, cette infrastructure est mise à profit pour plusieurs activités, notamment (i) l'implantation d'une technologie de scannage mobile dans les magasins visant à automatiser certaines tâches manuelles et à améliorer la productivité de la main-d'œuvre ainsi que l'exactitude des stocks, (ii) le déploiement d'une application de surveillance permettant aux gestionnaires de terrain de suivre en temps réel l'exploitation des magasins; (iii) l'installation de caméras dans des magasins où la freinte de stocks est élevée et l'amélioration des outils de prévention des pertes pour réduire la freinte de stocks causée par le vol; et (iv) l'installation de caisses libre-service pour minimiser le temps d'attente des clients et accélérer le processus de paiement.

Dès le début de la pandémie de COVID-19, Dollarama a été incluse dans les listes provinciales des commerces essentiels partout au Canada, ce qui lui a permis de poursuivre la plupart de ses activités, bien que dans des conditions difficiles. En réaction à la pandémie, la Société a mis en œuvre un vaste éventail de mesures pour assurer le maintien de ses activités, mesures principalement destinées à soutenir les employés et à favoriser la santé et la sécurité des employés et des clients. Les mesures spécifiques mises en œuvre dans les magasins comprenaient, notamment, le respect continu des pratiques d'hygiène, d'étiquette respiratoire et d'auto-isolement recommandées; les protocoles rigoureux de nettoyage et de désinfection; la distribution d'équipement de protection individuelle comme des gants, des masques et des visières à tous les employés; l'installation d'écrans de protection en plexiglas à toutes les caisses; l'installation de marqueurs de distance dans les files d'attente et de flèches directionnelles dans les allées; la limitation du nombre de clients dans un magasin; et l'affichage et la diffusion en magasin des mesures de sécurité et de distanciation physique applicables aux clients et aux employés.

4.4 Initiatives numériques

Même si le modèle de Dollarama reste fermement ancré dans les activités traditionnelles, la Société expérimente le commerce électronique sur deux fronts.

Magasin en ligne

Le 21 janvier 2019, la Société a lancé son magasin en ligne pour offrir davantage de commodité aux clients de Dollarama – particuliers et entreprises – qui souhaitent acheter des produits en grandes quantités qui ne sont pas nécessairement disponibles en magasin. Des produits sélectionnés choisis parmi le vaste éventail de produits de consommation courante, de marchandises générales et d'articles saisonniers sont vendus à la caisse pleine sur la plateforme en ligne et livrés partout au Canada.

Bien que la Société ait commencé à développer un créneau commercial dans le marché des achats en ligne, il n'est pas prévu que cette activité devienne un nouveau secteur d'activité court ou à moyen terme. L'objectif du magasin en ligne est de répondre aux besoins d'une catégorie particulière de clients qui désirent acheter des produits en grande quantité, besoin auparavant non comblé. Malgré l'accélération des ventes en ligne que la Société a connue pendant la pandémie de COVID-19, ce qui lui a permis de développer davantage ses capacités en matière de commerce électronique, ces ventes (qui ne se font qu'à la caisse) restent non significatives par rapport aux ventes globales de la Société.

Application mobile

Le 16 novembre 2020, la Société a lancé une application mobile permettant aux clients de payer en magasin, d'acheter ou d'échanger des cartes-cadeaux électroniques, de numériser des produits pour en vérifier le prix et la disponibilité en ligne, et de rechercher les emplacements de magasins et les heures d'ouverture.

4.5 Produits

Gamme de produits

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

- les marchandises générales, qui représentaient environ 42 % des produits offerts pour l'exercice 2021 (en fonction de la valeur au détail, comparativement à 43 % pour l'exercice précédent), notamment les articles de fête, les fournitures de bureau, les fournitures artistiques et artisanales, les cartes de souhaits et les articles de papeterie, les articles-cadeaux, les articles ménagers, les articles de cuisine, les articles de verre, la quincaillerie, l'électronique, les jouets et les vêtements;
- les produits de consommation courante, qui représentaient environ 44 % des produits offerts pour l'exercice 2021 (en fonction de la valeur au détail, comparativement à 41 % pour l'exercice précédent), notamment les biens ménagers consommables, comme le papier, les plastiques, le papier d'aluminium, les produits de nettoyage, les produits de soins de santé et de beauté de base, la nourriture pour animaux, les friandises, les boissons, les collations et d'autres produits alimentaires;
- les articles saisonniers, qui représentaient environ 14 % des produits offerts pour l'exercice 2021 (en fonction de la valeur au détail, comparativement à 16 % pour l'exercice précédent), notamment les produits de la Saint-Valentin, de la Saint-Patrick, de Pâques, d'Halloween et de la période des fêtes, ainsi que les produits saisonniers estivaux et hivernaux.

Le changement au niveau de la gamme de produits observé au cours de l'exercice 2021 s'explique par la forte demande pour des produits essentiels, notamment des produits ménagers et d'entretien, des produits de santé et d'hygiène et des produits alimentaires, dans le contexte de la pandémie de COVID-19.

Les magasins offrent une vaste gamme d'unités de gestion de stock (les « UGS », chacune étant un numéro unique identifiant un produit donné) gérées activement. À l'exercice 2021, la gamme comprenait environ 5 000 UGS actives à l'année et un certain nombre de UGS saisonnières à tout moment. La sélection des produits offerts dans les magasins à un moment donné est variable, et Dollarama renouvelle constamment sa gamme de produits en actualisant 25 % à 30 % des UGS tous les ans, de façon que les articles qui se vendent le moins rapidement soient abandonnés ou remplacés au besoin. Dollarama rajuste constamment la gamme de produits en vue d'offrir une valeur attrayante et une vaste sélection de produits aux clients, d'optimiser les ventes et de maintenir les marges brutes. Voir « Facteurs de risque – Risques liés aux activités d'exploitation – Sélection des marchandises et réapprovisionnement ».

Approvisionnement

La stratégie de la Société consiste à s'approvisionner directement en produits importés d'outremer, principalement de Chine, mais de plus de 25 pays, et en produits achetés de fournisseurs nord-américains. Ces deux catégories représentaient respectivement 53 % et 47 % du volume total (en fonction de la valeur au détail) pour l'exercice 2021, répartition qui demeure généralement semblable d'un exercice à l'autre.

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

Les fournisseurs de la Société sont diversifiés, le plus important d'entre eux représentant seulement environ 3 % des achats totaux au cours de l'exercice 2021. Au cours de la même période, les dix principaux fournisseurs représentaient environ 25 % des achats totaux, et les 25 principaux fournisseurs, environ 41 %.

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

Au fil des ans, Dollarama s'est bâti un réseau de fournisseurs privilégiés et dignes de confiance qui se conforment à des normes de haute qualité. La Société fait uniquement affaire avec des fournisseurs de bonne réputation qui détiennent les certifications requises, qui respectent l'ensemble des règlements et des directives sur les produits de consommation du gouvernement fédéral canadien et, selon le cas, des gouvernements provinciaux applicables à un produit donné et qui respectent les spécifications propres à Dollarama, qui peuvent dépasser les exigences réglementaires. Bien que tous les produits doivent respecter les règlements canadiens ainsi que les spécifications et les normes de Dollarama, certaines catégories de produits comportent des risques plus élevés en cas de non-conformité, car ils peuvent présenter des dangers pour la santé ou la sécurité. Conformément à l'approche axée sur le risque de Dollarama en matière de gestion de la conformité des produits, des programmes de conformité et des procédures de contrôle ont été adaptés à des catégories précises, comme les jouets et autres produits pour enfants, les piles et les appareils électroniques, certains produits et accessoires de santé et de beauté, les aliments, les appareils médicaux, les médicaments en vente libre et les produits de santé naturels. Toutes les catégories de produits sont réexaminées régulièrement et en fonction de l'évolution de la réglementation et du cadre applicable aux produits afin d'élaborer ou d'améliorer les programmes de conformité sur mesure existants, le cas échéant.

Pour pouvoir faire affaire avec Dollarama, les fournisseurs sont également tenus d'adhérer au Code de conduite des fournisseurs de Dollarama, adopté par le conseil d'administration en 2014 pour officialiser les attentes de Dollarama à l'égard des normes commerciales. Le Code de conduite des fournisseurs a récemment été modifié afin de tenir compte des tendances du marché et des attentes des parties prenantes. Aucun bon de commande ne peut être placé auprès d'un fournisseur tant que Dollarama n'a pas reçu un formulaire d'engagement signé. Les fournisseurs sont tenus de fournir une attestation de conformité au Code de conduite des fournisseurs annuellement. Toute personne qui estime qu'une violation du Code de conduite des fournisseurs s'est produite est encouragée à communiquer l'information pertinente à Dollarama en toute confidentialité à des fins d'enquête.

Le Code de conduite des fournisseurs constitue un élément clé de la stratégie environnementale, sociale et de gouvernance (« ESG ») de Dollarama. Les fournisseurs sont tenus de respecter les normes de leur secteur d'activité, notamment les *Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales*, et de se conformer à l'ensemble des lois et règlements qui régissent leurs activités dans le pays où elles se trouvent. Cela inclut l'obligation pour les fournisseurs d'évaluer et de maintenir l'intégrité de leurs chaînes d'approvisionnement respectives, et de s'assurer que leurs entrepreneurs, sous-traitants autorisés, fournisseurs de services et toute autre entité qui fournit directement ou indirectement des biens

ou des services utilisés dans la production de produits vendus à Dollarama exercent également leurs activités en conformité avec les normes énoncées dans le Code de conduite des fournisseurs.

Les normes d'engagement comprennent des attentes précises concernant (i) la qualité et la sécurité des produits vendus à Dollarama, (ii) les normes du travail des fournisseurs, ainsi que (iii) les pratiques commerciales et environnementales des fournisseurs. Ces attentes sont conformes aux valeurs, principes et politiques de Dollarama en matière d'éthique commerciale et sont utilisées pour évaluer les fournisseurs, nouveaux et existants, ainsi que leurs installations. Dollarama ne travaillera pas sciemment avec des fournisseurs qui ne respectent pas les normes énoncées dans le Code de conduite des fournisseurs, ou qui s'associent à d'autres entités qui n'agissent pas en conformité avec les lois applicables.

Afin d'assurer la conformité au Code de conduite des fournisseurs, Dollarama a élaboré un questionnaire sur la conformité à l'intention des fournisseurs. Le questionnaire a pour but de recueillir des données sur les pratiques sociales des fournisseurs. Il est conçu pour permettre à la Société de mieux comprendre certains des principaux risques associés à sa chaîne d'approvisionnement et pour améliorer sa visibilité auprès des fournisseurs et son interaction directe avec eux en ce qui concerne les questions liées à l'éthique, à la responsabilité sociale et à l'environnement. Ce programme est supervisé par un gestionnaire de la conformité spécialisé de Dollarama, chargé d'accroître l'interaction avec les fournisseurs quant aux risques liés à la sécurité, à l'environnement et aux questions sociales. Les problèmes identifiés lors de l'examen des réponses données par les fournisseurs, le cas échéant, feront l'objet d'un suivi avec les fournisseurs et pourraient faire l'objet d'une enquête plus poussée menée au moyen d'inspections sur place, d'audits effectués par des tiers ou autrement.

Afin d'atténuer encore plus efficacement les risques sociaux, la Société a mis en place un programme d'audit social élaboré par un tiers pour les « fournisseurs de niveau 1 », soit les fabricants avec lesquels la Société traite directement. Ce programme d'audit social a pour but premier de surveiller les pratiques sociales des fournisseurs et d'examiner la conformité au Code de conduite des fournisseurs. Il s'ajoute par ailleurs aux activités liées au questionnaire sur la conformité à l'intention des fournisseurs. Les fournisseurs visés par cet audit sont choisis en fonction d'un certain nombre de facteurs, comme la nature du produit fourni, le pays d'origine et le volume annuel d'achats effectués par la Société, ainsi que l'information recueillie par Dollarama au moyen du questionnaire sur la conformité à l'intention des fournisseurs.

Si Dollarama établit qu'un fournisseur a contrevenu au Code de conduite des fournisseurs ou travaille avec un partenaire commercial qui exerce ses activités d'une manière qui contrevient au Code de conduite des fournisseurs, le fournisseur sera tenu de proposer et de mettre en œuvre un plan de mesures correctives afin de ramener son entreprise à la hauteur des normes de Dollarama dans un délai raisonnable. Dollarama se réserve également le droit d'annuler des bons de commande, et de mettre fin à sa relation avec un fournisseur qui ne veut ou ne peut pas se conformer au Code de conduite des fournisseurs ou corriger une non-conformité dans un délai raisonnable. Dollarama peut également mettre fin à la relation sur-le-champ en cas de violation sérieuse ou de négligence flagrante, y compris les violations des normes qui font l'objet d'une politique de tolérance zéro conformément aux conditions du Code de conduite des fournisseurs, telles que l'interdiction du travail forcé et du travail des mineurs, ainsi que la conformité en matière d'importation, de sanctions et de lutte contre la corruption.

4.6 Entreposage et distribution

Les activités d'entreposage, de distribution et de logistique de la Société sont situées dans la région de Montréal. Leur centralisation s'explique par le fait que plus de 75 % des magasins sont actuellement situés en Ontario, au Québec et dans les Maritimes.

Les tableaux suivants décrivent les installations d'entreposage et de distribution, soit six entrepôts et un centre de distribution, au 31 janvier 2021.

Entrepôts	Superficie	Centre de distribution	Superficie
Dorval (Québec)	269 950 pi ²	Mont-Royal (Québec)	495 686 pi ²
Lachine (Québec)	356 675 pi ²		
Lachine (Québec)	499 708 pi ²		
Mont-Royal (Québec)	128 838 pi ²		
Mont-Royal (Québec)	325 000 pi ²		
Mont-Royal (Québec)	88 059 pi ²		
	1 668 230 pi²		

Entreposage

L'entrepôt d'environ 500 000 pieds carrés de la Société situé à Lachine, au Québec, et construit en 2016 appartient à la Société. Les cinq autres entrepôts utilisés par la Société sont loués auprès d'entités contrôlées par la famille Rossy aux termes de baux à long terme conclus avant le premier appel public à l'épargne et expirant le 30 novembre 2024. Voir « Membres de la direction et autres personnes intéressés dans des opérations importantes ».

La Société utilise principalement ses entrepôts pour entreposer les biens importés directement de l'étranger et, par conséquent, entrepose environ 60 % de ses produits. La plupart des biens provenant de fournisseurs nord-américains sont livrés directement au centre de distribution ou, dans certains cas, directement aux magasins. Environ 90 % des produits de la Société transitent par le centre de distribution. Les 10 % restants de ses produits, notamment les cartes de souhaits, les croustilles et les boissons gazeuses, sont livrés par les fournisseurs directement aux magasins. Les commandes passées en ligne sont livrées à partir d'un entrepôt exploité par la Société et situé à Mont-Royal, après y avoir été traitées et assemblées.

Distribution

Le centre de distribution de la Société est situé à Mont-Royal, au Québec. Le 21 février 2018, la Société a fait l'acquisition du centre de distribution, qui était auparavant loué auprès d'une entité contrôlée par la famille Rossy, pour une somme de 39,4 millions de dollars. Cette acquisition à la juste valeur marchande faisait suite à l'achat, par la Société, de deux propriétés adjacentes pour une somme totalisant 23,2 millions de dollars.

En lien avec ces acquisitions, la Société a annoncé le 29 mars 2018 son intention d'augmenter la taille de son centre de distribution de 50 %, la faisant passer à environ 500 000 pieds carrés, optimisant ainsi ses activités d'entreposage, de distribution et de logistiques centralisées actuelles. Le projet a été achevé en décembre 2019, selon l'échéancier et le budget prévus.

Dans le contexte de la pandémie de COVID-19, des mesures spécifiques ont été mises en place au centre de distribution et dans les entrepôts afin de protéger la santé et la sécurité des travailleurs et d'assurer la poursuite des opérations, notamment : le respect continu des pratiques d'hygiène, d'étiquette respiratoire et d'auto-isolement recommandées; le contrôle de la température et de l'état de santé à l'entrée de chaque installation; la distribution continue d'équipement de protection individuelle comme des visières, des masques et des gants à tous les travailleurs; l'installation de stations de désinfection à divers emplacements; la réduction de la capacité et de la taille des quarts de travail pour permettre la distanciation physique; les protocoles rigoureux de nettoyage et de désinfection, y compris la désinfection du matériel utilisé par les travailleurs avant le début de chaque quart de travail; et l'échelonnement des pauses-repas ainsi que des heures d'arrivée et de départ.

4.7 Transport

La Société doit constamment reconstituer les stocks en faisant livrer les marchandises au centre de distribution, puis du centre de distribution vers les magasins. Cette opération se fait par divers moyens de transport, notamment par bateau, principalement en provenance d'Asie vers le port de Vancouver, par train, entre Vancouver et Montréal, et par camion, vers les magasins situés dans les dix provinces.

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

Les frais de transport fluctuent en fonction des augmentations du coût du carburant et des suppléments pour le carburant. Les frais de transport entrant sont également influencés par la dynamique changeante dans le secteur du transport maritime, plus particulièrement par la vague de consolidation du marché observée ces dernières années dans le transport par conteneurs, qui continue d'avoir une incidence sur la capacité de transport et les taux en vigueur, notamment dans le contexte de la pandémie de COVID-19. Voir « Facteurs de risque – Risques liés aux activités d'exploitation – Réseau de distribution et d'entreposage ».

4.8 Employés

Au terme de l'exercice 2021, Dollarama comptait plus de 23 300 employés dans ses magasins, dont environ 39 % travaillaient à plein temps et 61 % à temps partiel ou de manière occasionnelle. Dollarama engage des employés saisonniers au cours des saisons achalandées comme la période des fêtes afin de mieux gérer les périodes de pointe.

Dollarama compte également plus de 630 employés au siège social et gestionnaires de terrain et plus de 220 employés à ses entrepôts et à son centre de distribution. La majeure partie des besoins en main-d'œuvre aux entrepôts et au centre de distribution est impartie à des agences externes bien établies. En leur qualité d'employeur, les agences externes sont chargées notamment d'embaucher et de former les travailleurs.

Aucun des employés de Dollarama n'est couvert par une convention collective ou représenté par un syndicat. Voir « Facteurs de risque – Risques liés aux ressources humaines – Recrutement, maintien en poste et gestion du personnel compétent ».

4.9 Clientèle

La clientèle de Dollarama recherche un bon rapport qualité-prix et la commodité. La gamme de produits offerte plaît à toutes les populations de consommateurs, quel que soit leur niveau de revenus. Les clients magasinent chez Dollarama pour combler divers besoins de base ou font des achats spontanés. De plus, le magasin en ligne de Dollarama lui permet de servir des clients canadiens désirant acheter une grande quantité de produits sélectionnés.

4.10 Marketing

La Société a connu une croissance rapide sans dépenses importantes en marketing et promotion, ce que la direction attribue principalement à la notoriété de la marque et au succès dans le choix d'emplacements à fort achalandage et faciles d'accès. Grâce au modèle de faibles prix fixes quotidiens, il n'y a en général pas de soldes ou de réductions de prix à annoncer. La publicité est utilisée presque exclusivement pour annoncer l'ouverture de nouveaux magasins et est diffusée dans certains médias, notamment la radio, les journaux locaux et les circulaires.

4.11 Concurrence

L'industrie canadienne du magasin à un dollar demeure fortement fragmentée, comptant plusieurs chaînes de magasins à un dollar à plusieurs succursales privées ainsi que des magasins à un dollar exploités indépendamment. En plus de Dollarama, les plus importantes chaînes de magasins à un dollar à succursales multiples comprennent Dollar Tree Canada, Dollar Store With More, Great Canadian Dollar Store et Buck or Two Plus! qui sont toutes, à l'exception de Dollar Tree Canada, des chaînes de franchises. Ces quatre concurrents exploitaient un total de 514 magasins au 31 janvier 2021.

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

En outre, en raison de l'étendue de la gamme de produits offerts par Dollarama, la Société fait face à la concurrence des détaillants spécialisés, comme les détaillants d'articles de bureau, de quincaillerie, d'articles ménagers, de produits de beauté et de santé, de fournitures artistiques et artisanales, dont l'offre de produits recoupe en partie celle de Dollarama.

La direction surveille toutes les sources de concurrence, y compris dans le commerce en ligne, pour s'assurer que la variété, la qualité et la gamme de prix des produits de la Société demeurent attrayantes pour les consommateurs. Si la Société fait face à une concurrence accrue en raison de l'utilisation de la technologie internet mobile qui permet de magasiner en ligne et de comparer les produits et les prix en temps réel, la concurrence en ligne actuelle n'a pas présenté de menace sérieuse pour les affaires de la Société jusqu'à maintenant, puisque le modèle d'affaires de la Société est fondé sur la proximité et la commodité. La Société continue de suivre cette tendance évolutive dans le commerce de détail et d'explorer de nouvelles initiatives pour répondre aux besoins et aux préférences en évolution des clients, particulièrement à la lumière de la poussée exponentielle du commerce électronique dans le monde, déclenchée par la pandémie de COVID-19. Le magasin en ligne de la Société, qui offre des produits sélectionnés vendus à la caisse, est un exemple de ces initiatives. Lancé en janvier 2019, il offre davantage de commodité aux clients canadiens de la Société – particuliers et entreprises – qui souhaitent acheter des produits en grandes quantités qui ne sont pas nécessairement disponibles en magasin, besoin auparavant non comblé. Les capacités de la Société en matière de commerce électronique ont été développées davantage en 2020 alors que la demande de produits offerts en ligne par Dollarama a augmenté de manière significative.

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

4.12 Saisonnalité

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

Les résultats trimestriels peuvent également être touchés par le moment de l'ouverture de nouveaux magasins, les volumes de ventes générés par les nouveaux magasins et les magasins existants ainsi que par les dates de certaines fêtes et les conditions météorologiques. Ils peuvent aussi être touchés par un

événement hors du contrôle de la Société qui perturberait ses activités commerciales ou son exploitation pendant une période de pointe.

Le tableau suivant indique la saisonnalité des ventes et de la marge brute pour chacun des trimestres de l'exercice 2021.

Exercice 2021 (en % du total)	1^{er} trimestre	2^e trimestre	3^e trimestre	4^e trimestre
Ventes	21,0 %	25,2 %	26,4 %	27,4 %
Marge brute	19,8 %	25,2 %	26,6 %	28,5 %

4.13 Propriété intellectuelle

La Société se fie à un portefeuille de marques de commerce, dont la majorité sont déposées, pour protéger certains aspects de ses activités. Les marques de commerce sont divisées en deux grandes catégories : les marques de commerce sous lesquelles la Société exerce ses activités de vente au détail et les marques privées de produits maison. Voir « Facteurs de risque – Risques liés aux activités d'exploitation – Propriété intellectuelle ».

4.14 Réglementation

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

La Société travaille en étroite collaboration avec Santé Canada, l'Agence canadienne d'inspection des aliments, Environnement et Changement climatique Canada et d'autres organismes de réglementation fédéraux et provinciaux afin de surveiller la conformité de ses produits et activités à toutes les normes et tous les règlements applicables.

La Société s'efforce d'employer les meilleures pratiques de stockage, de sécurité physique, de distribution des produits et, le cas échéant, de destruction des produits ayant fait l'objet d'un rappel. Elle a adopté en conséquence des lignes directrices en matière de sécurité des produits et des procédures de rappel. De plus, la Société souscrit une assurance responsabilité civile pour atténuer sa responsabilité potentielle du fait des produits. Voir « Facteurs de risque – Risques juridiques et réglementaires ».

4.15 Responsabilité sociale d'entreprise et environnement

En juin 2019, la Société a publié son premier rapport ESG afin de favoriser, chez ses actionnaires et parties prenantes, une meilleure compréhension de ses initiatives, de ses défis et de ses priorités, actuels et futurs, en matière d'ESG. Le rapport peut être consulté à des fins d'information seulement sur le site Web de la Société à l'adresse www.dollarama.com. Le prochain rapport ESG sera publié en juin 2021.

4.16 Dollarcity

Le 14 août 2019, la Société a fait l'acquisition, par l'intermédiaire de Dollarama International, d'une participation de 50,1 % dans Dollarcity, détaillant à bas prix détenu et exploité indépendamment, fondé en 2009 et domicilié au Panama, mettant ainsi en place une deuxième plateforme de croissance en Amérique latine. Dollarcity est considérée comme une entreprise mise en équivalence, et la Société comptabilise cette participation comme une entreprise commune selon la méthode de la mise en équivalence. Voir « Structure de l'entreprise – Liens intersociétés ».

La décision d'acquérir une participation majoritaire dans Dollarcity a été prise six ans après l'établissement d'une relation commerciale avec Dollarcity dans le cadre de laquelle la Société s'est engagée, par l'intermédiaire de Dollarama International, à partager son savoir-faire commercial et à fournir des services d'approvisionnement en vue d'éventuellement faire croître les activités de Dollarcity dans des pays désignés, soit le Salvador, le Guatemala, le Honduras, le Costa Rica, le Nicaragua, le Panama, la Colombie, le Pérou et l'Équateur.

De février 2013, moment où la relation commerciale entre les parties a été établie, à août 2019, date de clôture de l'acquisition, l'équipe de direction de Dollarcity a réussi à adapter localement le concept de vente au détail à bas prix mis au point par Dollarama au Canada et à faire croître son réseau de magasins au Salvador, au Guatemala et en Colombie. Au 31 décembre 2020, date de clôture du dernier exercice de Dollarcity, Dollarcity exploitait un total de 264 magasins, dont 52 au Salvador, 67 au Guatemala et 145 en Colombie, ce qui représente une augmentation comparativement à un total de 228 magasins exploités par Dollarcity au 31 décembre 2019. L'aménagement de nouveaux magasins a ralenti en 2020 en raison des restrictions, notamment sur les voyages, imposées par les gouvernements dans le contexte de la pandémie de COVID-19. Dollarcity devrait faire son entrée sur un quatrième marché en 2021 avec l'ouverture de magasins au Pérou. La direction de Dollarcity se concentre sur l'expansion de ses activités de vente au détail avec un potentiel à long terme de 600 magasins Dollarcity d'ici 2029, une cible qui ne tient pas encore compte du potentiel du marché péruvien. Les magasins Dollarcity ont une superficie moyenne de 7 039 pieds carrés et sont situés dans des locaux loués. Un nouveau magasin Dollarcity nécessite un investissement initial minimal d'environ 0,55 million de dollars américains (0,73 million de dollars).

Pour l'exercice clos le 31 décembre 2020 de Dollarcity, la gamme de produits comprenait : (i) les marchandises générales, qui représentaient environ 52 % des produits offerts; (ii) les produits de consommation courante, qui représentaient environ 38 % des produits offerts; et (iii) les articles saisonniers, qui représentaient environ 10 % des produits offerts. La marchandise est vendue individuellement ou en lots à des prix fixes d'au plus 3,00 \$ US (ou à des prix équivalents dans la monnaie locale) au Salvador et au Guatemala, et à des prix équivalents à 4,00 \$ US dans la monnaie locale en Colombie. Au cours du plus récent exercice clos le 31 décembre 2020, Dollarcity a atteint un chiffre d'affaires de 351,1 millions de dollars américains (470,9 millions de dollars) et les magasins ouverts depuis au moins 13 mois d'exercice ont atteint un chiffre d'affaires annuel moyen de 1,52 million de dollars américains, une baisse par rapport à un chiffre d'affaires annuel moyen de 1,63 million de dollars américains lors de l'exercice précédent, dans le contexte de la pandémie de COVID-19. 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 s'est établie à 14,4 millions de dollars américains (19,7 millions de dollars).

Le 8 mai 2020, la Société, par l'intermédiaire de Dollarama International, et les actionnaires fondateurs de Dollarcity ont effectué des apports de capital à Dollarcity pour régler leur quote-part des coûts associés à l'opération immobilière. L'apport de capital de la Société s'est élevé à 20,04 millions de dollars américains (28,0 millions de dollars) et il a été ajouté à la participation comptabilisée selon la méthode de la mise en équivalence de la Société dans Dollarcity. L'opération immobilière incluait l'acquisition d'un entrepôt nouvellement construit au Guatemala et l'acquisition d'une parcelle de terrain en vue de la construction d'un entrepôt en Colombie. Le solde de l'apport en capital sert à financer une partie de la construction de l'entrepôt en Colombie, qui est actuellement en cours.

Le réseau logistique de Dollarcity repose sur six entrepôts pour entreposer des biens : trois entrepôts nationaux en Colombie, un au Guatemala et un au Salvador, en plus d'un entrepôt international situé dans une zone franche au Salvador. Toutes les installations sont louées auprès de tiers, à l'exception de l'entrepôt du Guatemala, qui appartient désormais à Dollarcity à la suite de l'opération immobilière.

Au 31 décembre 2020, les bureaux de Dollarcity comptaient environ 390 employés, ses magasins comptaient environ 2 800 employés et ses entrepôts et sa chaîne de distribution comptaient environ 165 employés.

La direction est d'avis qu'il existe des occasions de croissance considérables dans le secteur de la vente au détail à bas prix en Amérique latine en raison des tendances démographiques et des facteurs économiques fondamentaux favorables dans la région. L'attrait du marché de la vente au détail est attesté par la présence croissante de marques et de détaillants internationaux dans la région. À ce jour, aucune autre société ne livre une concurrence directe et forte à Dollarcity dans les pays où elle exerce ses activités. Toutefois, Dollarcity fait face à une concurrence de la part de marchands de masse, de magasins de variétés et de magasins à rabais, de divers détaillants spécialisés et de marchands ambulants en ce qui concerne, entre autres, les prix, la gamme de produits et la qualité de la marchandise. En outre, Dollarcity livre concurrence à certaines autres entreprises pour les meilleurs emplacements de vente au détail et pour le recrutement d'employés.

Pendant la pandémie de COVID-19, Dollarcity a été reconnue comme un commerce essentiel au Salvador, au Guatemala et en Colombie, permettant à ses magasins de rester ouverts pendant les fermetures de services et de commerces non essentiels ordonnées par les gouvernements et à Dollarcity d'obtenir une plus grande reconnaissance de sa marque dans les trois pays où elle exerce ses activités.

5 FACTEURS DE RISQUE

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

5.1 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, au Manitoba et, plus récemment, en Ontario. Si les autorités publiques devaient mettre en place des mesures d'atténuation supplémentaires, 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. 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.

5.2 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 millions de dollars. 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. 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. 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.

5.3 Risques de marché

Concurrence dans le secteur de la vente au détail

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

La Société est 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.

5.4 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.

5.5 Risques liés à la technologie

Systèmes de technologies de l'information

La Société dépend de ses systèmes de technologies de l'information pour exercer efficacement ses activités, notamment 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.

5.6 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 dépend 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.

5.7 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.

5.8 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.

6 STRUCTURE DU CAPITAL

Le capital autorisé de la Société est composé d'un nombre illimité d'actions ordinaires et d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en séries. Au 31 janvier 2021, 310 266 429 actions ordinaires étaient émises et en circulation et aucune action privilégiée n'était émise et en circulation.

Le résumé qui suit des droits, des privilèges, des restrictions et des conditions dont sont assorties les actions de la Société est assujéti aux statuts et aux règlements de la Société, qui peuvent être consultés sur le site Web de la Société au www.dollarama.com, et doit être lu à la lumière de ceux-ci.

6.1 Actions ordinaires

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

6.2 Actions privilégiées

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

6.3 Fractionnement d'actions

Fractionnement d'actions à raison de trois pour une

Le 29 mars 2018, la Société a annoncé que le conseil d'administration avait approuvé le fractionnement de ses actions ordinaires à raison de trois pour une. Le fractionnement a ensuite été approuvé par les actionnaires à l'assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires tenue le 7 juin 2018. Le 19 juin 2018, les actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 14 juin 2018 ont reçu deux actions ordinaires supplémentaires pour chaque action ordinaire détenue. La négociation hors distribution des actions ordinaires sur une base rajustée en fonction du fractionnement a commencé le 20 juin 2018.

Fractionnement d'actions à raison de deux pour une

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

6.4 Offre publique de rachat dans le cours normal des activités

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

Au 31 janvier 2021, la Société avait racheté aux fins d'annulation un total de 1 621 708 actions ordinaires dans le cadre de l'offre de rachat 2020-2021, à un prix moyen pondéré de 53,67 \$ l'action ordinaire, pour une contrepartie en espèces totalisant 87,0 millions de dollars.

Entre le lancement de sa première offre publique de rachat dans le cours normal des activités en juin 2012 et le 31 mars 2021, la Société a racheté aux fins d'annulation un total de 151 903 503 actions ordinaires, au cours moyen pondéré de 26,17 \$ l'action ordinaire, pour une contrepartie totale en espèces de 4,0 milliards de dollars.

Offre de rachat	Période visée	Nombre d'actions ordinaires rachetées aux fins d'annulation	Cours moyen pondéré par action ordinaire	Valeur des actions ordinaires rachetées aux fins d'annulation
2012-2013	15 juin 2012 au 14 juin 2013	15 499 584	10,06 \$	155,9 millions \$
2013-2014 ⁽¹⁾	17 juin 2013 au 16 juin 2014	39 988 128	13,83 \$	552,8 millions \$
2014-2015	17 juin 2014 au 16 juin 2015	14 051 574	18,91 \$	265,7 millions \$
2015-2016 ⁽²⁾	17 juin 2015 au 16 juin 2016	28 685 733	28,58 \$	820,0 millions \$
2016-2017	17 juin 2016 au 16 juin 2017	17 925 486	33,59 \$	602,2 millions \$
2017-2018	19 juin 2017 au 18 juin 2018	14 061 366	47,89 \$	673,4 millions \$
2018-2019 ⁽³⁾	20 juin 2018 au 19 juin 2019	12 980 884	37,88 \$	491,7 millions \$
2019-2020	5 juillet 2019 au 4 juillet 2020	7 089 040	46,15 \$	327,2 millions \$
2020-2021	7 juillet 2020 au 31 mars 2021 ⁽⁴⁾	1 621 708	53,67 \$	87,0 millions \$
		151 903 503	26,17 \$	3 975,9 millions \$

⁽¹⁾ Telle que modifiée le 22 janvier 2014.

⁽²⁾ Telle que modifiée successivement le 9 décembre 2015 et le 30 mars 2016.

⁽³⁾ Telle que modifiée le 5 décembre 2018.

⁽⁴⁾ L'offre de rachat 2020-2021 est en cours et prendra fin le 6 juillet 2021. Dans le cadre de l'offre de rachat 2020-2021, la Société a le droit de racheter aux fins d'annulation jusqu'à 15 548 326 actions ordinaires.

7 DIVIDENDES

Le 9 juin 2011, la Société a annoncé que le conseil d'administration avait déclaré le premier dividende trimestriel depuis le premier appel public à l'épargne de Dollarama. Le dividende trimestriel initial a été établi à 0,015 \$ l'action ordinaire et désigné à titre de « dividende déterminé » aux fins de l'impôt du Canada. Depuis 2011, le conseil d'administration a annoncé l'approbation de dix augmentations successives du dividende trimestriel. La plus récente augmentation, à 0,0503 \$ l'action ordinaire, a été approuvée le 30 mars 2021.

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

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

Le tableau suivant présente les dividendes en espèces déclarés et versés au cours des exercices 2019, 2020 et 2021.

Date de la déclaration	Date du versement	Dividende par action ordinaire
5 décembre 2017	31 janvier 2018	0,037 \$ ⁽¹⁾
28 mars 2018	2 mai 2018	0,040 \$ ⁽¹⁾
6 juin 2018	1 ^{er} août 2018	0,040 \$ ⁽¹⁾
12 septembre 2018	31 octobre 2018	0,040 \$
5 décembre 2018	8 février 2019	0,040 \$
27 mars 2019	10 mai 2019	0,044 \$
12 juin 2019	9 août 2019	0,044 \$
11 septembre 2019	8 novembre 2019	0,044 \$
3 décembre 2019	7 février 2020	0,044 \$
31 mars 2020	8 mai 2020	0,044 \$
9 juin 2020	7 août 2020	0,044 \$
1 ^{er} septembre 2020	6 novembre 2020	0,044 \$
8 décembre 2020	5 février 2021 ⁽²⁾	0,047 \$

⁽¹⁾ Retraités rétrospectivement pour refléter le fractionnement d'actions à raison de trois pour une.

⁽²⁾ Les dividendes sont généralement versés au début du trimestre suivant la date de déclaration. Par conséquent, le dividende déclaré au quatrième trimestre de l'exercice 2021 a été versé au début du premier trimestre de l'exercice 2022.

8 DESCRIPTION DES DETTES IMPORTANTES

Le tableau qui suit présente l'encours du capital au 31 janvier 2021 aux termes de la facilité de crédit, des billets non garantis de premier rang et du programme de papier commercial américain, qui sont décrits plus amplement ci-après.

Type	Date d'échéance	Encours du capital
Facilité de crédit – Facilité A	27/09/2024	néant
Facilité de crédit – Facilité B	29/09/2023	
Facilité de crédit – Facilité C	29/09/2023	
Facilité de crédit – Facilité D	20/09/2021	
Billets à taux variable de série 3	01/02/2021	300,0 millions \$ ⁽¹⁾
Billets à taux fixe de 1,505 %	20/09/2027	300,0 millions \$
Billets à taux fixe de 3,55 %	06/11/2023	500,0 millions \$
Billets à taux fixe de 2,203 %	10/11/2022	250,0 millions \$
Billets à taux fixe de 2,337 %	22/07/2021	525,0 millions \$
Billets du PPCA	Échéance allant d'une journée à au plus 397 de la date d'émission	néant
Total		1 875,0 millions \$

⁽¹⁾ Les billets à taux variable de série 3 ont été remboursés en totalité le 1^{er} février 2021.

8.1 Facilité de crédit

La facilité de crédit est actuellement composée de quatre facilités renouvelables non garanties distinctes d'un total de 800,0 millions de dollars, régies par la troisième convention de crédit modifiée et mise à jour conclue entre la Société et les prêteurs le 14 février 2020, dans sa version modifiée le 13 mars 2020, le 21 septembre 2020 et le 9 mars 2021 (la « convention de crédit »).

Aux termes de la 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 que la facilité de crédit soit portée à 1,5 milliard de dollars compte tenu de tous les engagements alors en cours.

La marge applicable, se situant entre 0 % et 1,70 % par année, est calculée en fonction d'un ratio d'endettement, déclaré à chaque trimestre aux prêteurs. La convention de crédit oblige la Société à se conformer à un ratio minimal de couverture des intérêts et à un ratio maximal d'endettement, lesquels sont évalués trimestriellement sur une base consolidée. La Société peut contracter des emprunts en dollars canadiens ou en dollars américains.

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

8.2 Billets non garantis de premier rang

La Société émet à l'occasion des billets non garantis de premier rang à taux fixe (les « billets à taux fixe ») et des billets non garantis de premier rang à taux variable (les « billets à taux variable » et, avec les billets à taux fixe, les « billets non garantis de premier rang »). En règle générale, le produit tiré de ces émissions est affecté au remboursement de l'encours de la dette et/ou aux besoins généraux de l'entreprise.

Tous les billets non garantis de premier rang en circulation, à l'exception des billets à taux fixe de 1,505 %, ont été émis aux termes d'un acte de fiducie conclu en date du 5 novembre 2013 par la Société et Société de fiducie Computershare du Canada, en qualité de fiduciaire, dans sa version complétée par un acte de fiducie complémentaire. Les billets à taux fixe de 1,505 % ont été émis aux termes d'un nouvel acte de fiducie conclu en date du 18 septembre 2020 par la Société et Société de fiducie Computershare du Canada, en qualité de fiduciaire. Ce nouvel acte de fiducie est substantiellement similaire à l'acte de fiducie régissant tous les autres billets non garantis de premier rang, à l'exception de certains changements apportés aux dispositions de garantie, et d'autres changements visant à aligner la clause de sûreté négative et la clause de défaut croisé avec celles de la convention de crédit.

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

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

La Société peut, à tout moment, à son gré, faire une offre en vue de racheter les billets non garantis de premier rang aux fins d'annulation, ce qu'elle peut faire par l'entremise d'un courtier en valeurs ou d'une

firme de courtage qui est membre d'une bourse reconnue, par voie d'offres de rachat, ou encore sur le marché libre ou par contrat de gré à gré, au prix qui lui convient.

La Société peut également, à son gré, rembourser les billets à taux fixe à tout moment, en totalité ou en partie, sur préavis d'au moins 30 jours et d'au plus 60 jours aux porteurs des billets à taux fixe devant être rachetés, à un prix de rachat égal a) soit au prix selon le rendement des obligations du Canada (défini dans l'acte de fiducie applicable), b) soit, si elle est supérieure, à la valeur nominale, majoré, dans l'un et l'autre cas, des intérêts courus et impayés, le cas échéant, jusqu'à la date fixée pour le rachat. Aucun droit de remboursement optionnel n'est accordé à la Société dans les actes de fiducie régissant les billets à taux variable.

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

8.3 Programme de papier commercial américain

Le 18 février 2020, la Société a annoncé l'établissement du programme de papier commercial américain. Aux termes du programme, la Société peut émettre à l'occasion des billets du PPCA, soit des billets de papier commercial non garantis venant à échéance au plus tard 397 jours après leur date d'émission, par voie de placement privé conformément à une dispense d'inscription et à une dispense de prospectus prévues par la législation en valeurs mobilières applicable. Le capital total des billets du PPCA en circulation à un moment donné aux termes du programme de papier commercial américain ne dépassera pas 500,0 millions de dollars américains. La Société utilise des instruments dérivés pour convertir le produit net tiré de l'émission de billets du PPCA en dollars canadiens, et affecte ce produit aux fins générales de l'entreprise.

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

Les billets du PPCA sont cautionnés inconditionnellement par Dollarama S.E.C. et Dollarama GP Inc., chacune une filiale en propriété exclusive de la Société. La facilité de crédit de la Société sert de garantie de liquidités pour le remboursement des billets du PPCA émis aux termes du programme de papier commercial américain.

9 NOTATIONS

Une notation fournit généralement une indication du risque que l'emprunteur ne remplisse pas ses obligations en temps voulu relativement aux intérêts et au capital.

L'obtention de financement par la Société dépend de sa capacité à accéder aux marchés publics et privés des titres de participation et des titres de créance ainsi qu'au marché du crédit bancaire. Sa capacité d'accéder à ces marchés ainsi que le coût et le montant du financement disponible dépendent en partie de la qualité de ses notations au moment de la levée des capitaux. Une notation de qualité supérieure signifie habituellement que la Société peut emprunter des fonds à des taux d'intérêt plus bas que les sociétés dont les notations sont inférieures. Toute baisse de la notation pourrait avoir une incidence défavorable sur la capacité de la Société à emprunter ou à accéder aux marchés des capitaux. Voir « Facteurs de risque – Risques financiers – Modification de la solvabilité ou de la notation ».

Le texte qui suit décrit les notations de la Société, au 31 mars 2021, pour ses titres d'emprunt émis et en circulation ainsi que les notations d'émetteur à long terme de la Société. Ces notations fournissent aux investisseurs une évaluation indépendante de la qualité de crédit d'une émission de titres. Cependant, rien ne garantit qu'une notation demeurera en vigueur pendant une période donnée ou qu'elle ne sera pas révisée à la baisse ou retirée complètement par une agence de notation si, à son avis, les circonstances le justifient. Les notations attribuées aux titres d'emprunt ne constituent pas une recommandation d'acheter, de conserver ou de vendre les titres, étant donné qu'elles ne se prononcent pas sur le cours des titres ni sur leur bien-fondé pour un investisseur donné. Chaque notation doit être évaluée indépendamment des autres notations.

Au cours des deux dernières années, la Société a payé des frais à des agences de notation pour obtenir des notations et s'attend à verser des frais similaires à l'avenir, conformément à des conventions de service conclues avec ces agences de notation. La Société n'a versé aucune autre somme à des agences de notation pour d'autres services au cours des deux derniers exercices.

9.1 Explication générale

Titres d'emprunt à court terme

Le tableau suivant indique la fourchette de notations que Moody's Investors Service (« Moody's ») et S&P Global Ratings (« S&P ») peuvent attribuer aux titres d'emprunt à court terme.

Agence de notation	Notation la plus haute attribuée aux titres notés	Notation la plus basse attribuée aux titres notés
Moody's	P-1	NP
S&P (échelle mondiale)	A-1+	D

La notation de titres d'emprunt à court terme de Moody's représente l'avis de Moody's sur la capacité d'un émetteur à s'acquitter de ses obligations financières à court terme. Les notations à court terme sont attribuées aux obligations dont l'échéance initiale est d'au plus 13 mois. Elles reflètent la probabilité d'un manquement aux obligations financières contractuelles et la perte financière qui serait subie en cas de manquement.

L'échelle de notations de titres d'emprunt à court terme de S&P évalue la capacité d'une société à respecter ses engagements financiers aux termes d'un programme de papier commercial en particulier ou d'un autre instrument financier à court terme, comparativement à la capacité d'autres sociétés du marché financier pertinent à assurer le service et le remboursement de leur dette.

Titres d'emprunt à long terme

Le tableau suivant indique la fourchette de notations que DBRS peut attribuer aux titres d'emprunt à long terme.

Agence de notation	Notation la plus haute attribuée aux titres notés	Notation la plus basse attribuée aux titres notés
DBRS	AAA	D

L'échelle de notations de titres d'emprunt à long terme de DBRS indique son opinion sur le risque de défaillance, soit le risque qu'un émetteur ne remplisse pas ses obligations financières conformément aux modalités suivant lesquelles une obligation a été émise. Les notations sont basées sur des facteurs quantitatifs et qualitatifs pertinents pour l'emprunteur. Toutes les catégories de notations autres que AAA et D contiennent également des sous-catégories « (haut) » et « (bas) ». L'absence d'une désignation « (haut) » ou « (bas) » indique que la notation se situe au milieu de la catégorie.

Notations d'émetteur à long terme

Le tableau suivant indique la fourchette de notations que DBRS, Moody's et S&P peuvent attribuer aux émetteurs à long terme.

Agence de notation	Notation la plus haute attribuée aux émetteurs	Notation la plus basse attribuée aux émetteurs
DBRS	AAA	D
Moody's	Aaa	C
S&P (échelle mondiale)	AAA	D

Une notation d'émetteur à long terme de DBRS indique l'opinion de DBRS sur le risque de crédit et reflète la solvabilité d'un émetteur. Une notation d'au moins « BBB (bas) » est une notation de qualité supérieure. L'ajout d'une désignation « (haut) » ou « (bas) » dans chaque catégorie indique la position relative de la notation à l'intérieur de cette catégorie.

Une notation d'émetteur à long terme de Moody's représente l'avis de Moody's sur la capacité d'un émetteur à s'acquitter de ses obligations financières non garanties de premier rang et de ses obligations contractuelles. Une notation d'au moins « Baa3 » est une notation de qualité supérieure. Moody's ajoute les modificateurs numériques 1, 2 et 3 à chaque catégorie de notations générique allant de Aa à Caa. Le nombre 1 indique que le titre se classe dans la tranche supérieure de sa catégorie de notations; le nombre 2 indique que le titre se classe dans la tranche moyenne; et le nombre 3 indique que le titre se classe dans la tranche inférieure de la catégorie de notations.

Une notation d'émetteur à long terme (échelle mondiale) de S&P indique l'opinion de S&P sur la solvabilité globale d'un émetteur. Cette opinion tient principalement compte de la capacité et de la volonté de l'émetteur de respecter ses engagements financiers à leur échéance. Elle ne vise aucune obligation financière en particulier, et ne tient pas compte de la nature et des dispositions de l'obligation, de son rang en cas de faillite ou de liquidation, des privilèges prévus par la loi ou de la légalité et du caractère exécutoire de l'obligation. Une notation d'au moins « BBB – » est une notation de qualité supérieure. L'ajout du symbole plus (+) ou moins (-) à une notation indique la position relative de cette notation à l'intérieur d'une catégorie spécifique.

9.2 Notations obtenues par la Société

Au 31 mars 2021, les billets du PPCA de la Société avaient été notés par Moody's et S&P, et ses billets non garantis de premier rang avaient été notés par DBRS. De plus, DBRS, Moody's et S&P avaient attribué des notations d'émetteur à long terme à la Société.

Les précisions qui suivent sur les notations attribuées aux titres de la Société et sur les notations d'émetteur à long terme de la Société ont été publiées par les agences de notation concernées. Les précisions et les notations correspondantes présentées ci-après peuvent être modifiées par les agences de notation concernées.

Titres d'emprunt à court terme	Agence de notation	Notation	Rang	Précisions sur la notation reçue
Billets du PPCA	Moody's	P-2	2 sur 4	<ul style="list-style-type: none">• Forte capacité de paiement des obligations financières à court terme• Capacité à respecter les engagements financiers à l'égard de l'obligation jugée satisfaisante• Légèrement plus sensible aux circonstances changeantes et aux conditions économiques que les obligations auxquelles sont attribuées des notations plus élevées
	S&P (échelle mondiale)	A-2	2 sur 6	

Titres d'emprunt à long terme	Agence de notation	Notation	Rang	Précisions sur la notation reçue
Billets non garantis de premier rang	DBRS	BBB	4 sur 10	<ul style="list-style-type: none"> • Qualité de crédit adéquate • Capacité de paiement des obligations financières jugée acceptable • Potentiellement vulnérable à des événements futurs

Notations d'émetteur à long terme	Agence de notation	Notation	Rang	Précisions sur la notation reçue
	DBRS	BBB	4 sur 10	<ul style="list-style-type: none"> • Qualité de crédit adéquate • Capacité de paiement des obligations financières jugée acceptable • Potentiellement vulnérable à des événements futurs
	Moody's	Baa2	4 sur 9	<ul style="list-style-type: none"> • Risque de crédit modéré • Obligation jugée de qualité moyenne pouvant ainsi posséder un caractère spéculatif
	S&P (échelle mondiale)	BBB	4 sur 10	<ul style="list-style-type: none"> • Capacité adéquate à respecter les engagements financiers • Des revirements négatifs de la conjoncture économique ou des circonstances changeantes sont plus susceptibles d'affaiblir la capacité du débiteur de respecter son engagement financier se rapportant à l'obligation

Au 31 mars 2021, DBRS, Moody's et S&P avaient attribué une perspective stable aux notations de la Société. La tendance dont la notation est assortie indique l'orientation de cette notation, selon l'agence de notation, si les tendances actuelles se maintiennent.

10 MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

10.1 Cours et volume des opérations

Les actions ordinaires sont négociées à la TSX sous le symbole « DOL ». Le tableau qui suit montre les cours extrêmes mensuels par action ordinaire à la fermeture des marchés à la TSX de même que les volumes mensuels totaux et les volumes quotidiens moyens d'opérations à la TSX et sur les systèmes de négociation parallèles pour l'exercice 2021.

Mois civil	Plafond mensuel (\$)	Plancher mensuel (\$)	Volume mensuel total	Volume quotidien moyen
Février 2020	45,62 \$	36,97 \$	49 804 727	2 621 301
Mars 2020	42,90 \$	34,56 \$	61 481 882	2 794 631
Avril 2020	44,72 \$	37,20 \$	31 440 538	1 497 168
Mai 2020	46,82 \$	41,12 \$	26 449 594	1 322 480
Juin 2020	49,97 \$	44,44 \$	45 186 592	2 053 936
Juillet 2020	50,10 \$	45,15 \$	30 169 072	1 371 321
Août 2020	53,97 \$	48,25 \$	23 748 756	1 187 438
Septembre 2020	52,75 \$	48,01 \$	23 958 405	1 140 876
Octobre 2020	52,88 \$	45,44 \$	22 447 425	1 068 925
Novembre 2020	53,16 \$	45,41 \$	30 490 344	1 451 921
Décembre 2020	55,46 \$	51,77 \$	32 161 915	1 531 520
Janvier 2021	54,13 \$	49,76 \$	22 228 339	1 111 417

11 ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

11.1 Administrateurs

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

Nom, province/État et pays de résidence	Fonctions au sein de la Société	Administrateur depuis	Poste principal	Postes occupés antérieurement (cinq dernières années)
Stephen Gunn Ontario, Canada	Président indépendant du conseil d'administration	2009	Administrateur de sociétés	Administrateur indépendant principal Dollarama inc. (d'oct. 2009 à juin 2018) Coprésident exécutif du conseil d'administration Sleep Country Canada Holdings Inc. (de nov. 2014 à janv. 2017)
Joshua Bekenstein Massachusetts, États-Unis	Administrateur indépendant	2004	Directeur général Bain Capital Partners, LP	—
Gregory David Ontario, Canada	Administrateur	2004	Chef de la direction GRI Capital Inc.	—
Elisa D. Garcia C. New York, États-Unis	Administratrice indépendante	2015	Chef du contentieux Macy's, Inc.	Vice-présidente exécutive et chef du contentieux Office Depot, Inc. (d'août 2013 à juill. 2016)
Kristin W. Mugford Massachusetts, États-Unis	Administratrice indépendante	2018	Conférencière principale en administration des affaires Harvard Business School	—
Nicholas Nomicos Massachusetts, États-Unis	Administrateur indépendant	2004	Directeur général Nonantum Capital Partners, LLC	Directeur général Bain Capital Credit, LP (auparavant appelée Sankaty Advisors, LP) (de 2011 à déc. 2016)
Neil Rossy Québec, Canada	Administrateur Président et chef de la direction	2004	Président et chef de la direction Dollarama inc.	Chef de la mise en marché Dollarama inc. (de 2010 à avr. 2016)
Richard Roy, FCPA, FCA Québec, Canada	Administrateur indépendant	2012	Administrateur de sociétés	—
Huw Thomas, FCPA, FCA Ontario, Canada	Administrateur indépendant	2011	Administrateur de sociétés	Chef de la direction Fonds de placement immobilier SmartCentres (auparavant Smart Real Estate Investment Trust) (de juill. 2013 à juin 2018)

Composition des comités du conseil d'administration

Le tableau suivant présente, à la date des présentes, la composition des comités du conseil d'administration.

Comité des ressources humaines et de la rémunération	Comité d'audit	Comité de nomination et de gouvernance
Joshua Bekenstein	Kristin W. Mugford	Joshua Bekenstein
Stephen Gunn	Nicholas Nomicos	Elisa D. Garcia C.
Nicholas Nomicos (président)	Richard Roy, FCPA, FCA (président)	Stephen Gunn (président)
	Huw Thomas, FCPA, FCA	Huw Thomas, FCPA, FCA

11.2 Hauts dirigeants

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

Nom, province/État et pays de résidence	Fonctions au sein de la Société	Haut dirigeant depuis	Postes occupés antérieurement (cinq dernières années)
Neil Rossy Québec, Canada	Président et chef de la direction	2016	Chef de la mise en marché Dollarama inc. (de 2010 à avr. 2016)
Jean-Philippe Towner Québec, Canada	Chef de la direction financière	2021 ⁽¹⁾	Vice-président directeur et chef de la direction financière Pomerleau inc. (de 2016 à févr. 2021)
Johanne Choinière Ontario, Canada	Chef de l'exploitation	2014	—
Nicolas Hien Québec, Canada	Chef de la direction informatique ⁽²⁾	2021	Premier vice-président, Gestion de projets et systèmes Dollarama inc. (de 2017 à févr. 2021) Vice-président, Gestion de projets et systèmes Dollarama inc. (de 2016 à sept. 2017)
Geoffrey Robillard Québec, Canada	Premier vice-président, Division des importations	2004	—
Josée Kouri Québec, Canada	Première vice-présidente, Affaires juridiques et secrétaire corporatif	2020	Vice-présidente, Affaires juridiques et secrétaire corporatif Dollarama inc. (de 2015 à juin 2020)
Michael Ross Québec, Canada	Conseiller spécial	2021 ⁽¹⁾	Chef de la direction financière Dollarama inc. (de 2010 à févr. 2021)
John Assaly Québec, Canada	Vice-président, Approvisionnement mondial	2013	—

⁽¹⁾ Jean-Philippe Towner a succédé à Michael Ross au poste de chef de la direction financière de la Société à compter du 1^{er} mars 2021. Michael Ross a accepté de rester à titre de conseiller jusqu'à son départ à la retraite afin d'assurer une transition harmonieuse.

⁽²⁾ Depuis le 14 août 2019, Nicolas Hien est aussi vice-président directeur de Dollarama inc.

En tant que groupe, les administrateurs et les hauts dirigeants de la Société avaient la propriété véritable ou le contrôle, directement ou indirectement, de 16 730 439 actions ordinaires, soit environ 5,39 % des actions ordinaires en circulation avant dilution au 31 mars 2021.

11.3 Interdiction d'opérations, faillites, amendes ou sanctions

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

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

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

À la connaissance de la Société, à l'exception de :

- a) Stephen Gunn, administrateur de la Société, qui était auparavant administrateur de Golf Town Canada Inc., laquelle a obtenu la protection de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* avec certains membres canadiens de son groupe, en vertu d'une ordonnance initiale prononcée par la Cour supérieure de justice de l'Ontario le 14 septembre 2016; et
- b) Joshua Bekenstein, administrateur de la Société, qui, de 2005 à 2019, a été administrateur de Toys "R" Us, Inc., laquelle a fait faillite en septembre 2017 et qui, de 2010 à 2017, a été administrateur de The Gymboree Corporation, laquelle a fait faillite en juin 2017;

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

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

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

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

11.4 Conflits d'intérêts

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

11.5 Indemnisation et assurance

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

12 RENSEIGNEMENTS SUR LE COMITÉ D'AUDIT

12.1 Règles du comité d'audit

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

Dans le cadre de son mandat, le comité d'audit s'est vu attribuer la responsabilité principale de surveiller les risques et de présenter des rapports périodiques au conseil d'administration à cet égard. Plus précisément, le comité d'audit est responsable de s'assurer que les risques auxquels la Société fait face, notamment les risques liés aux questions ESG et en particulier les risques liés aux opérations et à la gestion de la chaîne d'approvisionnement, sont repérés, évalués, surveillés, gérés et atténués adéquatement, d'approuver les stratégies et les opportunités ESG proposées par la direction, d'examiner la communication ESG de la Société, y compris le rapport ESG, et de faire rapport au conseil d'administration sur les priorités, les défis et les progrès.

Les règles du comité d'audit ont été modifiées le 11 avril 2019 afin de tenir compte expressément de la délégation, par le conseil d'administration, de la responsabilité de surveiller les risques liés aux questions ESG au comité d'audit, le 29 avril 2020 afin de tenir compte de la responsabilité du comité de superviser les risques liés aux technologies de l'information et à la cybersécurité et le 20 avril 2021 afin de clarifier davantage l'étendue des responsabilités du comité d'audit en matière de gérance et de gouvernance des risques et des occasions ESG. Une copie des règles modifiées du comité d'audit est jointe à la notice annuelle en annexe A et peut être consultée sur le site Web de la Société au www.dollarama.com.

12.2 Composition du comité d'audit

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

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

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

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

Richard Roy, FCPA, FCA (président), siège au conseil d'administration d'Uni-Sélect Inc. depuis mai 2008 et est membre de son comité d'audit. Il siège également au conseil d'administration de GDI Services aux immeubles Inc. depuis mai 2015, au conseil d'administration d'Industries Toromont Ltée depuis novembre 2018 et est membre de leur comité d'audit respectif. Du 1^{er} janvier 2008 au 31 juillet 2015, il a été président et chef de la direction d'Uni-Sélect. Avant janvier 2008, il a occupé divers postes de direction auprès d'Uni-Sélect, y compris ceux de vice-président, chef de l'exploitation d'avril 2007 à janvier 2008 et de vice-président, Administration et chef de la direction financière de janvier 1999 à avril 2007. M. Roy a obtenu le titre de Fellow de l'Ordre des comptables professionnels agréés du Québec (FCA) en 2012. Il est diplômé de HEC Montréal.

Kristin Mugford est conférencière principale en administration des affaires au département de finance de la Harvard Business School. Avant de travailler dans le milieu universitaire, elle a passé près de 20 ans chez Bain Capital Partners, LP, s'étant jointe à leur branche d'investissement privé en 1994. Elle y a acquis une connaissance approfondie du secteur des biens de consommation et du secteur des médias et est devenue la première femme à occuper le poste de directrice générale. En 1998, elle a contribué au lancement de Bain Capital Credit, LP (auparavant appelée Sankaty Advisors, LP), membre du groupe de crédit de Bain Capital Partners, LP, où elle était un des membres principaux du comité de gestion et d'investissement. Elle est diplômée de la Harvard Business School en tant que Baker Scholar et est titulaire d'un baccalauréat ès arts spécialisé en économie du Harvard College.

Nicholas Nomicos est directeur général de Nonantum Capital Partners, LLC, société d'investissement privé du marché intermédiaire, qu'il a fondée avec d'autres dirigeants en 2018. M. Nomicos est également administrateur de BRP inc. et membre de son comité d'audit. Depuis 2020, M. Nomicos est administrateur et président du comité d'audit de Luxury Brand Holdings, faisant affaire sous le nom de Ross-Simons, un détaillant privé multicanaux basé aux États-Unis. Jusqu'en décembre 2016, M. Nomicos était directeur général de Bain Capital Credit, LP (auparavant appelée Sankaty Advisors, LP), membre du groupe de crédit de Bain Capital Partners, LP. Avant 2011, il était associé chez Bain Capital Partners, LP où il

travaillait depuis 1999 dans divers investissements dans les secteurs de la fabrication et des biens de consommation. Avant d'entrer au service de Bain Capital Partners, LP, M. Nomicos a été un haut dirigeant dans le domaine du développement commercial et de la fabrication auprès de Oak Industries Inc., et il a passé plusieurs années auprès de Bain & Company, à titre de gestionnaire. M. Nomicos est titulaire d'un baccalauréat en génie de l'Université Princeton et d'une maîtrise en administration des affaires (MBA) de la Harvard Business School.

Huw Thomas, FCPA, FCA, a été chef de la direction du Fonds de placement immobilier SmartCentres (le « FPI SmartCentres », auparavant Smart Real Estate Investment Trust) de 2013 à juin 2018, et a aussi été président du FPI SmartCentres de 2013 à août 2016. Auparavant, de 1996 à 2010, M. Thomas a occupé des postes supérieurs dans le domaine des finances auprès de La Société Canadian Tire Limitée, notamment le poste de chef des finances pendant neuf ans et, de novembre 2009 à décembre 2010, le poste de vice-président directeur, Stratégie et rendement financiers. M. Thomas est fiduciaire de Chartwell Retirement Residences et président de son comité de rémunération, de mise en candidature et de gouvernance. Il est titulaire d'un baccalauréat en sciences économiques de l'Université de Londres (R.-U.) et est comptable professionnel agréé au Royaume-Uni et au Canada. Il a obtenu le titre de Fellow du Chartered Professional Accountants of Ontario (FCPA) en 2013.

12.4 Politiques et procédures d'approbation préalable

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

12.5 Honoraires pour les services de l'auditeur externe

Pour les exercices 2021 et 2020, les honoraires suivants ont été facturés à la Société par son auditeur externe, PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l. :

	Exercice 2021	Exercice 2020
Honoraires d'audit ⁽¹⁾	805 620 \$	830 150 \$
Honoraires pour services liés à l'audit ⁽²⁾	85 680 \$	416 275 \$
Honoraires pour services fiscaux ⁽³⁾	néant	45 233 \$
Autres honoraires ⁽⁴⁾	45 000 \$	42 000 \$
Total des honoraires	936 300 \$	1 333 658 \$

(1) Les « honoraires d'audit » comprennent les honoraires nécessaires à l'audit annuel des états financiers consolidés. Cette catégorie comprend aussi des honoraires d'audit liés à de nouvelles normes comptables, à des acquisitions d'entreprises et aux procédures requises dans le cadre du placement de billets non garantis de premier rang.

(2) Les « honoraires pour services liés à l'audit » comprennent les honoraires pour les services d'assurance et les services connexes qui se rapportent raisonnablement à l'audit ou à l'examen des états financiers et ne sont pas compris dans les honoraires d'audit. Cette catégorie comprend des honoraires liés à des conseils en matière de comptabilité, à des procédures précises en matière de contrôles internes et au contrôle préalable se rapportant à des acquisitions d'entreprises.

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

(4) Les « autres honoraires » comprennent les honoraires pour les produits et les services fournis par l'auditeur externe autres que ceux mentionnés ci-dessus. Cette catégorie comprend des honoraires pour services de traduction.

13 POURSUITES ET APPLICATION DE LA LOI

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

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

À l'heure actuelle, la Société loue 19 magasins, cinq entrepôts et son siège social auprès d'entités contrôlées par la famille Rossy en vertu de baux à long terme. La Société louait également son centre de distribution auprès d'une entité contrôlée par la famille Rossy jusqu'au 21 février 2018, date à laquelle la Société a fait l'acquisition de la propriété auprès de la partie liée pour une somme de 39,4 millions de dollars. Voir « Activités de la Société – Entreposage et distribution ».

Au 31 janvier 2021, le solde des obligations locatives dû à des entités contrôlées par la famille Rossy totalisait 44,1 millions de dollars. Les frais de location facturés par des entités contrôlées par la famille Rossy et non pris en compte dans les obligations locatives ont totalisé 6,4 millions de dollars pour l'exercice 2021.

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

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

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

16 CONTRATS IMPORTANTS

Exception faite des contrats conclus dans le cours normal des activités et des actes de fiducie conclus avec Société de fiducie Computershare du Canada, agissant à titre de fiduciaire, dans le cadre de chacun des placements de billets non garantis de premier rang (dont des copies sont disponibles sur SEDAR au www.sedar.com), la Société n'a pas conclu de contrat important au cours de l'exercice 2021 ou avant l'exercice 2021 et qui serait toujours en vigueur. Un résumé des principales modalités des actes de fiducie figure à la rubrique « Description des dettes importantes – Billets non garantis de premier rang ».

17 INTÉRÊTS DES EXPERTS

L'auditeur indépendant de la Société, PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l., comptables professionnels agréés, a établi un rapport de l'auditeur indépendant daté du 31 mars 2021 à l'égard des états financiers consolidés de la Société et des notes y afférentes en date du 31 janvier 2021 et du 2 février 2020, ainsi que pour chacun des exercices 2021 et 2020. Le cabinet PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l., comptables professionnels agréés, a indiqué qu'il est indépendant de la Société au sens du Code de déontologie de l'Ordre des comptables professionnels agréés du Québec.

18 RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

Des renseignements supplémentaires, notamment sur la rémunération des administrateurs et des dirigeants, les prêts qui leur ont été consentis, le nom des principaux porteurs de titres de la Société et les titres autorisés aux fins d'émission dans le cadre de régimes de rémunération sous forme de titres de participation, figurent dans la circulaire de sollicitation de procurations de la direction de la Société, établie pour l'assemblée annuelle des actionnaires qui doit être tenue le 9 juin 2021, disponible sous peu sur

SEDAR au www.sedar.com et sur le site Web de la Société au www.dollarama.com. Des renseignements sur les pratiques de gouvernance se trouvent aussi dans la circulaire de sollicitation de procurations de la direction. Des renseignements financiers supplémentaires sont fournis dans les états financiers consolidés audités et le rapport de gestion de la Société qui ont été établis pour l'exercice 2021, également disponibles sur SEDAR au www.sedar.com et sur le site Web de la Société au www.dollarama.com.

ANNEXE A

RÈGLES DU COMITÉ D'AUDIT DOLLARAMA INC.

(les « règles »)

1. OBJET

Le comité d'audit (le « **comité** ») est un comité du conseil d'administration (le « **conseil** ») de Dollarama inc. Les membres du comité et son président (le « **président** ») sont nommés par le conseil tous les ans (ou jusqu'à ce que leurs successeurs soient dûment nommés) afin de faire ce qui suit :

- (1) examiner et approuver les documents d'information financière;
- (2) surveiller les contrôles financiers de la Société;
- (3) veiller à ce que la Société respecte les engagements financiers et les exigences des lois et des règlements régissant les questions de communication de l'information financière;
- (4) surveiller la responsabilité de la direction (la « **direction** ») relativement à l'évaluation de l'efficacité du contrôle interne et à la présentation de rapports à l'égard de celui-ci;
- (5) surveiller l'indépendance, les compétences, la nomination et le rendement de l'auditeur externe de la Société;
- (6) surveiller la gestion des risques financiers de la Société;
- (7) surveiller la gestion des risques environnementaux, sociaux et de gouvernance (« ESG ») auxquels la Société fait face, approuver les stratégies et les opportunités ESG proposées par la direction et examiner la communication ESG de la Société.

2. COMPOSITION

Le comité devrait être composé d'au moins trois (3) administrateurs, selon ce qui est déterminé par le conseil.

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

cesse d'être membre du comité lorsqu'il cesse d'être administrateur. Le conseil peut pourvoir à un poste au comité d'audit en choisissant un de ses membres. S'il survient une vacance au sein du comité, les autres membres peuvent exercer tous les pouvoirs du comité pour autant qu'il y ait quorum.

3. EXIGENCES RELATIVES AUX RÉUNIONS

- (1) Les membres du comité devraient se réunir au moins quatre (4) fois par année ou plus fréquemment si les circonstances l'exigent. Les membres du comité devraient se réunir dans les 45 jours suivant la fin des trois premiers trimestres de la Société et sont tenus de se réunir dans les 90 jours suivant la fin de l'exercice.
- (2) La majorité des membres du comité ou tout nombre plus important de membres que le comité peut fixer par voie de résolution constitue le quorum aux fins des délibérations à une réunion du comité. Toutes les décisions et recommandations du comité sont prises par un vote majoritaire des membres présents à la réunion.
- (3) Les réunions du comité doivent être tenues au moment et à l'endroit que l'un ou l'autre des membres du comité fixe au moyen d'un avis de convocation de 48 heures à chacun des autres membres du comité. Les membres du comité peuvent renoncer à l'obligation de remise d'un avis de convocation. Le président du conseil, le chef de la direction, le chef de la direction financière, le secrétaire ainsi que l'auditeur externe, peuvent demander que le président convoque une réunion.
- (4) Le comité peut se réunir par conférence téléphonique ou par tout autre moyen autorisé par la loi ou les règlements de la Société.
- (5) Le président doit approuver l'ordre du jour des réunions et s'assurer que les documents de référence sont correctement préparés et distribués aux membres suffisamment à l'avance pour qu'ils puissent les étudier avant la réunion.
- (6) Les procès-verbaux des réunions du comité doivent rapporter correctement toutes les discussions importantes du comité et les décisions prises par lui, notamment les recommandations devant être faites au conseil par le comité, et doivent être soumis aux membres du comité pour approbation.
- (7) Le comité peut demander aux dirigeants et aux employés de la Société (y compris les membres du même groupe que celle-ci et ses filiales) ou à d'autres personnes (y compris l'auditeur externe) d'assister aux réunions et de fournir les renseignements demandés par le comité. Ceux-ci ont plein accès aux renseignements de la Société (y compris ceux des membres de son groupe, de ses filiales et de leurs divisions respectives) et auront le droit de discuter de ces renseignements et d'autres questions touchant les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société avec la direction, les employés, l'auditeur externe et d'autres personnes s'ils le jugent approprié.
- (8) Le comité ou son président doit rencontrer au moins une fois par année la direction et l'auditeur externe dans le cadre de réunions distinctes pour discuter des questions dont le comité ou chacun de ces groupes souhaite discuter en privé. En outre, les membres du comité ou son président devraient rencontrer la direction de la Société tous les trimestres relativement aux états financiers intermédiaires de la Société.
- (9) Le comité, par l'intermédiaire de son président, fait rapport au conseil de toutes ses délibérations à la prochaine réunion du conseil et lorsque le conseil le demande, ou lorsque le comité le juge souhaitable, à son gré.

4. RESPONSABILITÉS ET FONCTIONS

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

A. Information financière

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

B. Contrôle interne

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

C. Lien avec l'auditeur externe

- (1) Recommander au conseil le choix de l'auditeur externe ainsi que les honoraires et les autres frais devant être versés à ce dernier.
- (2) Être investi du pouvoir de communiquer directement avec l'auditeur externe et voir à ce que l'auditeur externe soit à la disposition du comité et du conseil, au besoin.

- (3) Informer l'auditeur externe qu'il relève du comité et non de la direction.
- (4) Surveiller le lien entre la direction et l'auditeur externe, examiner notamment les lettres de la direction ou d'autres rapports de l'auditeur externe, et discuter de toute divergence d'opinions importante entre eux et régler les différends qu'ils ont.
- (5) Si cela est jugé approprié, établir des systèmes distincts de présentation de l'information financière au comité par la direction et par l'auditeur externe.
- (6) Examiner tous les ans, avec l'auditeur externe, toutes les relations importantes qu'il entretient avec la Société, la direction ou les employés qui pourraient nuire à l'indépendance de l'auditeur externe.
- (7) Approuver au préalable tous les services non liés à l'audit (ou déléguer cette approbation préalable s'il l'estime préférable ou si les lois sur les valeurs mobilières canadiennes applicables le permettent) que doit rendre l'auditeur externe.
- (8) Examiner le rendement de l'auditeur externe et recommander la destitution de celui-ci lorsque le comité l'estime justifié dans les circonstances.
- (9) Consulter périodiquement l'auditeur externe, sans la présence de la direction, au sujet : a) des risques ou des expositions auxquels fait face la Société; b) des contrôles internes et autres mesures que la direction a pris pour contrôler ces risques; c) de l'exhaustivité et de l'exactitude des états financiers de la Société, y compris le bien-fondé des contrôles internes pour relever les paiements, les opérations ou les procédures qui pourraient être jugés illégaux ou irréguliers.
- (10) Examiner et approuver les candidatures d'associés ou d'employés actuels ou anciens de l'auditeur externe actuel (ou d'un ancien auditeur externe) de la Société.

D. Processus d'audit

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

E. Méthodes de présentation de l'information financière

- (1) Examiner l'intégrité des méthodes de présentation de l'information financière de la Société, à l'interne et à l'externe, en collaboration avec l'auditeur externe.
- (2) Examiner périodiquement la nécessité d'une fonction d'audit interne, s'il n'en existe pas.
- (3) Examiner les questions importantes concernant les états de la situation financière, les obligations éventuelles importantes et les opérations importantes entre personnes liées.
- (4) Examiner avec la direction et l'auditeur externe les conventions comptables de la Société et toute modification qu'il est proposé d'y apporter, notamment les conventions et méthodes comptables critiques utilisées, les autres méthodes de traitement de l'information financière qui ont fait l'objet de discussions avec la direction, les conséquences de l'utilisation de ces autres méthodes et le traitement privilégié par l'auditeur externe, ainsi que toutes les autres communications importantes avec la direction qui s'y rattachent. Examiner la communication et l'incidence des éventualités et le caractère raisonnable des provisions, des réserves et des estimations qui pourraient avoir une incidence importante sur la présentation de l'information financière.

F. Généralités

- (1) Recevoir des rapports trimestriels de la direction concernant les principaux risques auxquels la Société fait face, y compris les risques liés aux questions ESG, en mettant l'accent sur les risques liés aux opérations et la chaîne d'approvisionnement, et évaluer le caractère adéquat et l'efficacité des mesures prises par la direction pour surveiller, gérer et atténuer ces risques.
- (2) Recevoir des rapports trimestriels de la direction concernant les opportunités liées aux questions ESG et autres questions, et en évaluer le caractère approprié, tant au niveau de la pertinence pour la Société qu'au niveau du moment opportun pour la direction de les réaliser.
- (3) Examiner la communication ESG de la Société, y compris son rapport ESG, et faire des recommandations au conseil à cet égard.
- (4) Superviser la gestion des risques importants et émergents liés aux technologies de l'information (TI), y compris la cybersécurité, et recevoir périodiquement des rapports de la direction sur les principaux projets informatiques et la mise en œuvre et l'efficacité des programmes de gestion des risques connexes. Ces rapports devraient inclure toute information pertinente pour permettre au comité de se prononcer sur les tendances et l'exposition significative aux risques liés aux TI.
- (5) Examiner et approuver toutes les opérations entre parties liées, y compris tout renouvellement de celles-ci, et les recommander au conseil d'administration pour approbation.
- (6) Informer le conseil des questions qui pourraient avoir une incidence importante sur la situation financière ou les affaires de l'entreprise.
- (7) Donner suite aux demandes soumises par le conseil à l'égard des fonctions et activités que ce dernier demande au comité d'exécuter.
- (8) Passer régulièrement en revue la pertinence du mandat du comité avec le comité de nomination et de gouvernance et en discuter avec lui.
- (9) Examiner périodiquement les présentes règles et, s'il le juge approprié, recommander au conseil des modifications à celles-ci.
- (10) Examiner l'information concernant le comité d'audit qui doit être publiée conformément au Règlement 52-110.

- (11) Examiner tous les ans, avec l'auditeur externe, toutes les relations importantes qu'il entretient avec la Société en vue d'évaluer son indépendance, et en discuter avec lui.
- (12) Retenir, à son gré, les services de conseillers juridiques indépendants, de comptables et d'autres experts pour l'aider à s'acquitter de ses fonctions, et fixer et payer (aux frais de la Société) les honoraires de ces conseillers.
- (13) Examiner à l'avance et approuver l'embauche et la nomination des dirigeants financiers de la Société.
- (14) Exercer toute autre fonction que le comité ou le conseil juge nécessaire ou appropriée.

5. PROCÉDURES EN MATIÈRE DE PLAINTES

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

6. RESTRICTIONS APPLICABLES AUX FONCTIONS DU COMITÉ

- (1) Dans le cadre de l'exécution des fonctions du comité aux termes des présentes règles, chaque membre du comité est tenu d'exercer uniquement le degré de soin, de diligence et de compétence qu'une personne raisonnablement prudente exercerait dans des circonstances comparables. Aucune disposition des présentes règles ne vise à imposer à un membre du comité une norme de soin ou de diligence qui est plus rigoureuse ou importante que celle à laquelle les administrateurs sont assujettis, et aucune disposition ne peut être interprétée comme telle.
- (2) Les membres du comité ont le droit de se fier, sauf connaissance expresse du contraire : (i) à l'intégrité des personnes et des organisations de qui ils reçoivent de l'information; (ii) à l'exactitude et à l'exhaustivité des renseignements fournis; (iii) aux déclarations faites par la direction de la Société quant aux services non liés à l'audit rendus à la Société par l'auditeur externe; (iv) aux états financiers de la Société qui, selon un membre de la direction ou un rapport écrit de l'auditeur externe, présentent fidèlement la situation financière de la Société conformément aux principes comptables généralement reconnus; (v) à tout rapport d'un avocat, d'un comptable, d'un ingénieur, d'un évaluateur ou d'une autre personne dont la profession donne de la crédibilité à une déclaration que cette personne fait.
- (3) Le comité est un comité du conseil et n'est pas et ne doit pas être considéré comme un mandataire des porteurs de titres de la Société à quelque fin que ce soit. Le conseil peut, de temps à autre, autoriser des dérogations aux modalités des présentes, de façon prospective ou rétrospective, et aucune disposition des présentes n'est censée engager la responsabilité civile envers les porteurs de titres de la Société, ni aucune autre responsabilité.

Adoptées le 16 octobre 2009; modifiées le plus récemment le 20 avril 2021