



DOLLARAMA INC.

RAPPORT DE GESTION

Exercice clos le 1^{er} février 2015

Le 25 mars 2015

Le présent rapport de gestion, daté du 25 mars 2015, vise à aider les lecteurs à comprendre le contexte commercial, les stratégies, la performance et les facteurs de risque de Dollarama inc. (les termes « Dollarama », « Société », « nous », « notre » et « nos » font référence à la Société prise collectivement avec ses filiales consolidées). Le présent rapport de gestion présente au lecteur une analyse des résultats financiers de la Société, tels qu'ils sont perçus par la direction, pour le quatrième trimestre et l'exercice clos le 1^{er} février 2015. Ce rapport de gestion doit être lu conjointement avec les états financiers consolidés audités annuels de la Société et les notes annexes pour l'exercice 2015 (tel qu'il est défini ci-après).

Sauf indication contraire et telles qu'elles figurent aux présentes, toutes les informations financières contenues dans le présent rapport de gestion et dans les états financiers consolidés audités annuels de la Société ont été préparées conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada (« PCGR »), tels qu'ils sont établis à la Partie I du Manuel de CPA Canada – Comptabilité, laquelle inclut les Normes internationales d'information financière (« IFRS »), telles qu'elles sont publiées par l'International Accounting Standards Board (« IASB »). L'information sur les nombres d'actions ordinaires en circulation et d'options d'achat d'actions ordinaires en cours ainsi que sur le résultat par action présentée dans le présent rapport de gestion a été retraitée rétrospectivement pour tenir compte du fractionnement des actions (défini ci-après). Pour un supplément d'information, se reporter à la note 12 des états financiers consolidés audités annuels de la Société pour l'exercice 2015.

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

Périodes comptables

Dans le présent rapport, « exercice 2013 » désigne l'exercice de la Société clos le 3 février 2013, « exercice 2014 » désigne l'exercice de la Société clos le 2 février 2014 et « exercice 2015 » désigne l'exercice de la Société clos le 1^{er} février 2015.

L'exercice de la Société se termine le dimanche dont la date est la plus proche du 31 janvier et comporte habituellement 52 semaines. Cependant, comme il est d'usage en ce qui concerne le calendrier du secteur de la vente au détail, une semaine est ajoutée à l'exercice tous les cinq à six ans. L'exercice 2013 comptait 53 semaines (le quatrième trimestre comportait une 14^e semaine) et les exercices 2014 et 2015, 52 semaines chacun.

Énoncés prospectifs

Certains énoncés prospectifs que contient le présent rapport de gestion portent sur nos intentions, nos attentes et nos projets actuels et futurs, nos résultats, notre degré d'activité, notre rendement, nos objectifs, nos réalisations ou 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. Dans le présent rapport de gestion, les énoncés prospectifs spécifiques incluent, sans toutefois s'y limiter, les énoncés portant sur :

- l'effet d'accroissement de valeur potentiel lié à l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités;
- les hausses générales des frais d'administration et des frais d'occupation;
- la situation de trésorerie de la Société;
- les attentes relatives à une marge brute durable;
- les attentes à l'égard de nos frais généraux, frais d'administration et charges d'exploitation des magasins en pourcentage des ventes.

Les énoncés prospectifs sont fondés sur les plus récentes informations à notre disposition ainsi que sur des estimations et hypothèses qui concernent, entre autres choses, la conjoncture économique et le cadre concurrentiel du secteur de la vente au détail au Canada et que nous avons formulées à la lumière de notre expérience et de notre perception des tendances historiques, la conjoncture actuelle et l'évolution prévue dans l'avenir, ainsi que d'autres facteurs que nous croyons pertinents et raisonnables dans les circonstances, mais rien ne garantit que ces estimations et hypothèses s'avéreront exactes. Plusieurs facteurs pourraient faire en sorte que les résultats, le degré d'activité, les réalisations ou le rendement réels, ou les événements ou faits futurs, diffèrent de manière significative de ceux exprimés de façon implicite ou explicite dans les énoncés prospectifs, notamment, sans s'y limiter, les facteurs suivants, lesquels sont décrits plus en détail à la rubrique « Risques et incertitudes » du présent rapport de gestion : augmentations futures des charges d'exploitation et du coût des marchandises, incapacité de maintenir une gamme de produits et de nous réapprovisionner en marchandises, augmentation des coûts ou interruption du flux de marchandises importées, incapacité de maintenir notre image de marque et notre réputation, perturbation dans le réseau de distribution, freintes de stocks, incapacité de renouveler les baux de nos magasins, de nos entrepôts, de notre centre de distribution et de notre siège social à des conditions favorables, incapacité d'obtenir de la capacité supplémentaire pour les entrepôts et le centre de distribution en temps opportun, caractère saisonnier, acceptation par le marché des marques maison, incapacité de protéger les marques de commerce et autres droits exclusifs, fluctuations du taux de change, pertes potentielles associées à l'utilisation d'instruments financiers dérivés, niveau d'endettement et incapacité de générer des flux de trésorerie suffisants pour assurer le service de la dette, modification de la solvabilité et de la notation et hausse potentielle du coût du capital, risque de taux d'intérêt relatif à notre dette à taux d'intérêt variable, concurrence dans le secteur de la vente au détail, conjoncture générale de l'économie, départ de hauts dirigeants, incapacité d'attirer et de conserver des employés de qualité, interruptions des systèmes de technologie de l'information, incapacité de protéger les systèmes contre les attaques informatiques, impossibilité de réaliser la stratégie de croissance avec succès, structure de société de portefeuille, conditions météorologiques défavorables, catastrophes naturelles et perturbations géopolitiques, coûts inattendus liés aux programmes d'assurance actuels, réclamations en responsabilité du fait des produits et rappels de produits, litiges et conformité sur les plans réglementaire et environnemental.

Ces éléments ne sont pas censés représenter une liste exhaustive des facteurs susceptibles d'avoir une incidence sur nous; toutefois, ils devraient être étudiés attentivement. Les énoncés prospectifs ont pour but de fournir au lecteur une description des attentes de la direction au sujet de la performance financière de la Société et ils peuvent ne pas être pertinents à d'autres fins; les lecteurs ne devraient pas se fier indûment aux énoncés prospectifs figurant aux présentes. En outre, sauf indication contraire, les énoncés prospectifs contenus dans le présent rapport de gestion visent à décrire nos attentes en date du 25 mars 2015, et nous n'avons pas l'intention et déclinons toute obligation d'actualiser ou de réviser ces énoncés prospectifs à la lumière de nouveaux éléments d'information ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif, sauf si nous y sommes tenus en vertu de la loi. Les énoncés prospectifs contenus dans le présent rapport de gestion doivent être lus à la lumière de la présente mise en garde.

Mesures conformes aux PCGR et mesures hors PCGR

Le présent rapport de gestion ainsi que les états financiers consolidés audités annuels de la Société et les notes annexes pour l'exercice 2015 ont été établis conformément aux PCGR. Le présent rapport de gestion fait toutefois référence à certaines mesures hors PCGR. Les mesures hors PCGR utilisées par la Société sont les suivantes :

BAIIA	Représente le résultat d'exploitation plus la dotation aux amortissements.
Marge du BAIIA	Représente le BAIIA divisé par les ventes.
Total de la dette	Représente la somme de la dette à long terme (y compris l'intérêt à payer au titre de la partie courante) et d'autres dettes bancaires (le cas échéant).
Dette nette	Représente le total de la dette, moins la trésorerie et les équivalents de trésorerie.

Les mesures hors PCGR susmentionnées n'ont pas de signification normalisée prescrite par les PCGR et ne sont donc pas susceptibles de se prêter aux comparaisons avec des mesures similaires présentées par d'autres sociétés émettrices. Ces mesures servent à combler l'écart entre l'information financière à vocation externe selon les PCGR et l'information financière à vocation externe adaptée au secteur de la vente au détail, et elles ne sauraient être considérées isolément ni se substituer à des mesures de la performance financière calculées selon les PCGR. La direction a recours aux mesures hors PCGR pour faciliter les comparaisons de la performance opérationnelle et de la performance financière d'une période à l'autre, pour établir les budgets annuels, pour évaluer notre capacité à prendre en charge le service futur de notre dette, nos dépenses d'investissement et nos besoins en fonds de roulement, et pour évaluer la performance de la haute direction. Se reporter à la rubrique « Principales informations financières consolidées trimestrielles et annuelles » du présent rapport de gestion pour consulter un rapprochement des mesures hors PCGR utilisées et présentées par la Société avec les mesures conformes aux PCGR les plus directement comparables.

Les mesures hors PCGR, notamment le BAIIA et la marge du BAIIA, fournissent aux investisseurs une mesure supplémentaire de notre performance opérationnelle et mettent ainsi en évidence les tendances dans nos activités de base que les mesures conformes aux PCGR, à elles seules, ne permettraient pas nécessairement de faire ressortir. La direction a également recours au total de la dette et à la dette nette pour calculer le niveau d'endettement, la situation de trésorerie, les besoins de liquidités futurs et les ratios d'endettement de la Société. Nous croyons que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et d'autres parties intéressées s'appuient fréquemment sur des mesures hors PCGR pour évaluer les émetteurs.

Fait nouveau

Augmentation du dividende

Le 25 mars 2015, la Société a annoncé que son conseil d'administration avait approuvé une augmentation de 12,5 % du dividende en trésorerie trimestriel à l'intention des porteurs de ses actions ordinaires, le faisant passer de 0,08 \$ par action ordinaire à 0,09 \$ par action ordinaire. Ce dividende trimestriel majoré sera versé le 7 mai 2015 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 29 avril 2015. Le dividende est désigné comme un « dividende déterminé » aux fins de l'impôt du Canada.

Aperçu

Nos activités

La Société, qui comptait 955 magasins Dollarama en activité au 1^{er} février 2015, est le plus important exploitant de magasins à un dollar du Canada, et le nombre de magasins de notre réseau est plus de quatre fois supérieur à celui de notre plus proche concurrent au Canada. Nous sommes le seul exploitant de magasins à un dollar dont la présence est significative à l'échelle du pays, et nous poursuivons notre expansion partout au Canada. Nos magasins ont une superficie moyenne d'environ 9 913 pieds carrés, et ils proposent un éventail choisi de marchandises à prix attrayants, notamment des articles de marque maison et de marques nationales. Nous proposons une vaste gamme de biens de consommation et de marchandises générales d'usage courant de bonne qualité, de même que des produits saisonniers. Nos produits de qualité sont vendus soit individuellement, soit en lots, à des prix fixes d'au plus 3,00 \$. Tous les magasins appartiennent à la Société et sont exploités par celle-ci, ce qui nous permet d'offrir une expérience de magasinage uniforme. Pratiquement tous les magasins sont situés dans des endroits achalandés comme des galeries marchandes et des centres commerciaux, que ce soit dans des régions métropolitaines, dans des villes de taille moyenne ou dans des petites villes.

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

Faits saillants du quatrième trimestre de l'exercice 2015

Comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2014 :

- les ventes ont augmenté de 14,9 % pour s'établir à 669,1 M\$;
- les ventes des magasins comparables¹⁾ ont progressé de 8,5 %, en sus d'une augmentation de 1,1 % à l'exercice précédent;
- la marge brute s'est établie à 38,8 % des ventes, comparativement à 38,4 % des ventes;
- le BAIIA¹⁾ s'est accru de 15,8 % pour s'établir à 151,3 M\$, soit 22,6 % des ventes;
- le résultat d'exploitation a augmenté de 19,8 % et s'est chiffré à 140,9 M\$, soit 21,1 % des ventes, comparativement à 20,2 %;
- le résultat net dilué par action ordinaire a augmenté de 28,8 %, passant de 0,59 \$ à 0,76 \$²⁾.

Au quatrième trimestre de l'exercice 2015, nous avons ouvert un nombre net de 27 nouveaux magasins, soit le même nombre qu'au cours de la période correspondante de l'exercice 2014.

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

²⁾ Les montants par action tiennent compte de l'application rétrospective du fractionnement des actions (défini ci-après). Se reporter à la note 12 des états financiers consolidés audités de la Société pour l'exercice 2015 pour plus d'information à ce sujet.

Faits saillants de l'exercice 2015

Comparativement à l'exercice 2014 :

- les ventes ont augmenté de 12,9 % pour s'établir à 2 330,8 M\$;
- les ventes des magasins comparables¹⁾ ont progressé de 5,7 %, en sus d'une augmentation de 3,8 % à l'exercice précédent;
- la marge brute s'est établie à 36,9 % des ventes, comparativement à 37,1 % des ventes;
- le BAIIA¹⁾ s'est accru de 14,5 % pour s'établir à 460,9 M\$, soit 19,8 % des ventes, comparativement à 19,5 % des ventes;
- le résultat d'exploitation a augmenté de 19,2 % et s'est chiffré à 422,6 M\$, soit 18,1 % des ventes, comparativement à 17,2 % des ventes;
- le résultat net dilué par action ordinaire a augmenté de 27,0 %, passant de 1,74 \$ à 2,21 \$²⁾.

Au cours de l'exercice 2015, nous avons ouvert un nombre net de 81 nouveaux magasins, comparativement à un nombre net de 89 nouveaux magasins à l'exercice 2014.

Au cours de l'exercice 2015, la Société a racheté, aux fins d'annulation dans le cadre de son offre publique de rachat dans le cours normal des activités, laquelle a été renouvelée en juin 2014 pour une période de 12 mois supplémentaire, un total de 9 272 672 actions ordinaires, à un prix moyen pondéré de 47,04 \$ l'action ordinaire, pour une contrepartie en trésorerie totalisant 436,2 M\$. La direction s'attend à ce que, avec le temps, le rachat d'actions favorise l'accroissement de la valeur pour les actionnaires.

Éléments ayant une incidence sur nos résultats d'exploitation

Ventes

Nous constatons nos ventes au moment où le client paie sa marchandise et en prend possession. Toutes les ventes sont fermes. Nos ventes se composent des ventes des magasins comparables et des ventes des nouveaux magasins. Les ventes des magasins comparables sont définies comme étant celles des magasins ouverts depuis au moins 13 mois complets par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, y compris les magasins délocalisés et agrandis.

Les principaux moteurs des ventes des magasins comparables sont les variations du nombre de transactions et du montant moyen des transactions. Pour accroître les ventes des magasins comparables, nous mettons l'accent sur une offre de marchandises de qualité et diversifiées à des prix attrayants dans des magasins bien aménagés, uniformes et faciles d'accès.

Par le passé, nous avons enregistré les ventes les plus importantes au quatrième trimestre, la plus grande proportion des ventes étant réalisée en décembre. En général, notre chiffre d'affaires augmente également en prévision de fêtes comme Pâques, la Saint-Patrick, la Saint-Valentin et l'Halloween, mais nos ventes ne subissent autrement que de légères variations saisonnières, et nous prévoyons que cette tendance se maintiendra. Se reporter à la rubrique du présent rapport de gestion intitulée « Risques et incertitudes » pour une analyse des risques associés au caractère saisonnier des ventes.

Coût des produits vendus

Le coût des produits vendus comprend principalement le coût des stocks de marchandises et les frais de transport (variables et proportionnels aux volumes de nos ventes), les frais d'occupation des magasins et les charges d'exploitation des entrepôts et du centre de distribution. Le cas échéant, nous constatons les ristournes accordées par les fournisseurs en fonction du volume de nos achats au moment où elles sont accordées. Ces ristournes sont comptabilisées en réduction du coût des marchandises achetées, ce qui a pour effet de réduire le coût des produits vendus.

Bien que les hausses des coûts puissent avoir une incidence défavorable sur nos activités, notre grille de prix multiples nous procure une certaine marge de manœuvre pour composer rapidement avec la hausse des coûts. Nous arrivons habituellement à réduire le coût des produits vendus en nous approvisionnant davantage auprès de fournisseurs étrangers à bas prix. Pour l'exercice 2015, nos achats effectués directement auprès de fournisseurs étrangers représentaient 52 % de nos achats (51 % pour l'exercice 2014). Bien que nous continuions de nous approvisionner majoritairement en Chine, nous achetons aussi des produits provenant de plus de 25 pays différents.

Comme la Société achète des marchandises libellées en devises autres que le dollar canadien, le coût des produits vendus fluctue en fonction du cours de certaines devises par rapport au dollar canadien. Plus particulièrement, la majeure partie de nos produits importés proviennent de Chine et sont payés en dollars américains. Par conséquent, le coût des produits vendus est sensible aux fluctuations du renminbi chinois par rapport au dollar américain et à celles du dollar américain par rapport au dollar canadien.

Bien que nous concluons des contrats de change à terme en vue de couvrir une partie importante de notre exposition aux fluctuations du dollar américain par rapport au dollar canadien généralement de 6 à 12 mois d'avance, nous ne réalisons aucune opération de couverture relativement aux fluctuations du renminbi chinois par rapport au dollar américain.

Les frais de livraison et de transport constituent également une composante importante du coût des produits vendus. Lorsque le prix du carburant fluctue, les frais de livraison et de transport augmentent ou diminuent parce que les transporteurs répercutent généralement une partie de cette fluctuation sur les tarifs imposés aux usagers, cette répercussion n'étant habituellement pas visible aussi rapidement dans le cas d'une diminution. Étant donné la grande volatilité du prix du carburant, il est difficile de prévoir les suppléments de carburant que nous pourrions nous voir imposer par nos transporteurs comparativement aux exercices précédents.

Les frais d'occupation se composent principalement des charges locatives de nos magasins, lesquelles ont généralement augmenté au Canada au fil des ans. Même si nous continuons de ressentir la pression à la hausse sur les loyers dans certains marchés où la demande pour des emplacements de choix est forte ou les taux d'occupation sont bas, la Société estime qu'elle est généralement en mesure de négocier les modalités de ses baux à des conditions commerciales concurrentielles. Habituellement, les baux sont signés pour des durées de dix ans, avec option de reconduction pour une ou plusieurs périodes additionnelles de cinq ans.

Nous nous efforçons de maintenir une marge brute stable dans une fourchette de 36 % à 37 % sur une base annuelle qui, à notre avis, nous permet d'atteindre un équilibre sain entre la maximisation de la valeur pour les actionnaires et l'offre d'une valeur attrayante pour nos clients.

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

Les frais généraux, frais d'administration et charges d'exploitation des magasins (les « frais généraux ») sont composés des coûts de la main-d'œuvre, qui sont essentiellement variables et proportionnels aux volumes de nos ventes, ainsi que des coûts de l'entretien des magasins, des salaires et des charges sociales des employés du siège social et des membres de l'équipe de direction des magasins, des charges d'administration des bureaux, des honoraires et d'autres charges connexes, qui sont tous essentiellement fixes. Bien que le salaire horaire moyen de nos employés des magasins soit plus élevé que le salaire minimum réglementaire, une augmentation de ce dernier pourrait avoir une incidence considérable sur les charges salariales, à moins que cette incidence ne soit contrebalancée par un gain de productivité et une réduction de coûts. Nous prévoyons que les frais d'administration augmenteront à mesure que nous étendrons notre infrastructure pour répondre aux besoins créés par la croissance de la Société.

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

Nous exerçons nos activités dans le secteur de la vente au détail à bas prix, secteur extrêmement concurrentiel sur le plan des prix, de l'emplacement des magasins, de la qualité de la marchandise, de la gamme de produits et de leur présentation, de la régularité des stocks et du service à la clientèle. Nous livrons concurrence à d'autres magasins à un dollar, aux magasins à prix modiques et à escompte, aux dépanneurs et aux grandes surfaces au Canada. Ces détaillants exploitent des magasins dans de nombreux emplacements où nous sommes aussi présents, et bon nombre d'entre eux consacrent des efforts importants à la publicité et au marketing. En outre, nous livrons concurrence à certaines autres entreprises pour les meilleurs emplacements où installer nos magasins et pour attirer et conserver un personnel de qualité. La récente décision de Target Corporation (« Target ») de se retirer du marché canadien pourrait avoir une faible incidence sur les ventes de certains de nos magasins situés aux environs des magasins Target. Nous prévoyons que certains facteurs, dont ceux décrits ci-après, mais sans s'y limiter, continueront d'exercer une pression sur l'environnement dans lequel nous exerçons nos activités : le coût des marchandises, l'instabilité économique à l'échelle mondiale, le niveau d'endettement des consommateurs et leurs tendances d'achat, la conjoncture économique, les taux d'intérêt, les variations des taux de change, le prix du carburant, les coûts des services publics, les conditions météorologiques, la volatilité du marché, les préférences des consommateurs, le taux de chômage, le coût de la main-d'œuvre, l'inflation, les catastrophes, la concurrence et le coût de l'assurance. Un des facteurs qui influe à la fois sur le consommateur et sur l'entreprise est le cours du pétrole. Une hausse du cours du pétrole pourrait entraîner une réduction des dépenses des consommateurs et une augmentation des coûts liés au transport pour l'entreprise.

Principales informations financières consolidées trimestrielles et annuelles

Les tableaux ci-dessous présentent les principales informations financières pour les périodes et les exercices indiqués. Les principales informations financières consolidées au 1^{er} février 2015, au 2 février 2014 et au 3 février 2013 ont été tirées de nos états financiers consolidés audités et des notes annexes.

(en milliers de dollars et d'actions, sauf les montants par action)	Périodes closes		Exercices clos		
	1 ^{er} février 2015	2 février 2014	1 ^{er} février 2015	2 février 2014	3 février 2013
	13 semaines	13 semaines	52 semaines	52 semaines	53 semaines
	\$	\$	\$	\$	\$
Données sur le résultat					
Ventes	669 093	582 285	2 330 805	2 064 676	1 858 818
Coût des produits vendus	409 767	358 896	1 471 257	1 299 092	1 163 979
Profit brut	259 326	223 389	859 548	765 584	694 839
Frais généraux	108 057	92 706	398 678	363 182	339 662
Dotation aux amortissements	10 397	13 108	38 309	47 898	39 284
Résultat d'exploitation	140 872	117 575	422 561	354 504	315 893
Coûts de financement nets	5 129	3 989	19 956	11 673	10 839
Résultat avant impôt	135 743	113 586	402 605	342 831	305 054
Charge d'impôt sur le résultat	35 473	30 601	107 195	92 737	84 069
Résultat net	100 270	82 985	295 410	250 094	220 985
Résultat net de base par action ordinaire ¹⁾	0,77 \$	0,59 \$	2,22 \$	1,74 \$	1,50 \$
Résultat net dilué par action ordinaire ¹⁾	0,76 \$	0,59 \$	2,21 \$	1,74 \$	1,47 \$
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de la période ¹⁾ :					
De base ¹⁾	131 056	140 966	133 338	143 676	147 320
Dilué ¹⁾	131 894	141 488	133 956	144 092	150 380
Autres données					
Croissance des ventes d'un exercice à l'autre	14,9 %	3,6 %	12,9 %	11,1 %	16,0 %
Croissance des ventes des magasins comparables ²⁾	8,5 %	1,1 %	5,7 %	3,8 %	6,5 %
Marge brute ³⁾	38,8 %	38,4 %	36,9 %	37,1 %	37,4 %
Frais généraux en pourcentage des ventes ³⁾	16,1 %	15,9 %	17,1 %	17,6 %	18,3 %
BAIIA ⁴⁾	151 269	130 683	460 870	402 402	355 177
Marge d'exploitation ³⁾	21,1 %	20,2 %	18,1 %	17,2 %	17,0 %
Dépenses d'investissement	29 745	32 842	84 939	107 398	77 787
Nombre de magasins ⁵⁾	955	874	955	874	785
Superficie moyenne des magasins (en pieds carrés bruts) ⁵⁾	9 913	9 918	9 913	9 918	9 942
Dividendes déclarés par action ordinaire ¹⁾	0,08 \$	0,07 \$	0,32 \$	0,28 \$	0,21 \$

	Au		
	1 ^{er} février 2015	2 février 2014	3 février 2013
	\$	\$	\$
Données tirées de l'état de la situation financière			
Trésorerie et équivalents de trésorerie	40 203	71 470	52 566
Stocks de marchandises	408 919	364 680	338 385
Immobilisations corporelles	290 632	250 612	197 494
Total de l'actif	1 700 838	1 566 780	1 453 692
Total des passifs non courants	744 866	538 815	388 392
Total de la dette ⁶⁾	568 846	403 017	264 420
Dette nette ⁷⁾	528 643	331 547	211 854

DOLLARAMA INC.
RAPPORT DE GESTION

Le 25 mars 2015

(en milliers de dollars)

	Périodes closes		Exercices clos		
	1 ^{er} février	2 février	1 ^{er} février	2 février	3 février
	2015	2014	2015	2014	2013
	13 semaines	13 semaines	52 semaines	52 semaines	53 semaines
	\$	\$	\$	\$	\$
Le tableau suivant présente un rapprochement du résultat d'exploitation et du BAIIA :					
Résultat d'exploitation	140 872	117 575	422 561	354 504	315 893
Ajouter la dotation aux amortissements	10 397	13 108	38 309	47 898	39 284
BAIIA	151 269	130 683	460 870	402 402	355 177
<i>Marge du BAIIA⁴⁾</i>	<i>22,6 %</i>	<i>22,4 %</i>	<i>19,8 %</i>	<i>19,5 %</i>	<i>19,1 %</i>

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

BAIIA	151 269	130 683	460 870	402 402	355 177
Coûts de financement nets (déduction faite de l'amortissement des frais d'émission de titres de créance)	(7 844)	(767)	(18 031)	(8 064)	(9 922)
Excédent des encaissements (décaissements) sur le montant comptabilisé relativement aux instruments financiers dérivés	6 155	(737)	(94)	6 319	1 272
Impôt exigible	(30 151)	(29 475)	(93 648)	(88 268)	(77 148)
Incitatifs à la location différés	1 401	899	4 078	3 750	5 328
Allocations reçues du propriétaire différées et frais de location différés	3 065	1 885	9 087	6 058	6 832
Comptabilisation des allocations reçues du propriétaire différées et des frais de location différés	(892)	(835)	(3 673)	(3 078)	(2 576)
Rémunération fondée sur des actions	1 317	1 293	5 387	4 053	1 558
Perte sur la sortie d'actifs	61	152	666	1 017	716
	124 381	103 098	364 642	324 189	281 237
Variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement, avant l'incidence des intérêts et de l'impôt	72 643	35 964	97 478	80 015	58 531
Intérêts payés	(7 160)	(10)	(15 923)	(6 025)	(7 639)
Impôt sur le résultat payé	(22 052)	(18 788)	(90 325)	(89 801)	(75 090)
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, montant net	167 812	120 264	355 872	308 378	257 039

Le tableau suivant présente un rapprochement de la dette à long terme et du total de la dette :

(en milliers de dollars)

	1 ^{er} février	2 février	3 février
	2015	2014	2013
	\$	\$	\$
Billets non garantis de premier rang portant intérêt à un taux variable équivalant au taux des acceptations bancaires de 3 mois (CDOR) majoré de 54 points de base, payable trimestriellement, arrivant à échéance le 16 mai 2017	150 000	-	-
Billets non garantis de premier rang portant intérêt au taux annuel fixe de 3,095 %, payable en versements semestriels égaux, échéant le 5 novembre 2018	400 000	400 000	-
Facilité de crédit renouvelable non garantie échéant le 13 décembre 2019	15 000	-	264 420
Intérêt à payer au titre de la partie courante de la dette à long terme	3 846	3 017	-
Total de la dette	568 846	403 017	264 420

(en milliers de dollars)

	1^{er} février 2015 \$	2 février 2014 \$	3 février 2013 \$
Le tableau suivant présente un rapprochement du total de la dette et de la dette nette :			
Total de la dette	568 846	403 017	264 420
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(40 203)	(71 470)	(52 566)
Dette nette	528 643	331 547	211 854

- 1) Les montants par action et les nombres d'actions ordinaires en circulation tiennent compte de l'application rétrospective du fractionnement des actions (défini ci-après). Se reporter à la note 12 des états financiers consolidés audités de la Société pour l'exercice 2015 pour plus d'information à ce sujet.
- 2) La croissance des ventes des magasins comparables constitue une mesure de l'augmentation ou de la diminution, selon le cas, en pourcentage des ventes des magasins ouverts depuis au moins 13 mois d'exercice complets par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, y compris les magasins délocalisés et agrandis.
- 3) La marge brute correspond au profit brut divisé par les ventes. Les frais généraux en pourcentage des ventes correspondent aux frais généraux divisés par les ventes. La marge d'exploitation correspond au résultat d'exploitation divisé par les ventes.
- 4) Le BAIIA, une mesure hors PCGR, représente le résultat d'exploitation plus la dotation aux amortissements. La marge du BAIIA correspond au BAIIA divisé par les ventes.
- 5) À la fin de l'exercice.
- 6) Le total de la dette, une mesure hors PCGR, représente la somme de la dette à long terme (y compris l'intérêt à payer au titre de la partie courante) et d'autres dettes bancaires (le cas échéant).
- 7) La dette nette, une mesure hors PCGR, représente le total de la dette, moins la trésorerie et les équivalents de trésorerie.

Résultats d'exploitation

Analyse des résultats de l'exercice 2015

Suit un aperçu de notre performance financière pour l'exercice 2015 comparativement à l'exercice 2014.

Ventes

Les ventes de l'exercice 2015 ont augmenté de 12,9 % pour s'établir à 2 330,8 M\$ par rapport à 2 064,7 M\$ pour l'exercice 2014. La croissance des ventes de l'exercice 2015 s'explique principalement par l'augmentation de 9,3 % du nombre de magasins par rapport à l'exercice précédent, puisque nous avons ouvert un nombre net de 81 nouveaux magasins, faisant ainsi passer le nombre de magasins de 874 en date du 2 février 2014 à 955 en date du 1^{er} février 2015, ainsi que par la hausse de 5,7 % des ventes des magasins comparables. D'excellentes ventes saisonnières tout au long de l'exercice 2015 ont aussi contribué à la croissance des ventes de 12,9 % par rapport au dernier exercice.

La progression des ventes des magasins comparables pour l'exercice 2015 est attribuable à une augmentation de 4,2 % du montant moyen des transactions et à une hausse de 1,4 % du nombre de transactions. Nos nouveaux magasins, qui ne sont pas encore des magasins comparables, atteignent des ventes annuelles de plus de 2,1 M\$ au cours des deux premières années d'activités, et la période moyenne de remboursement du capital investi est d'environ deux ans.

Pour l'exercice 2015, 67,7 % de nos ventes provenaient de produits vendus à plus de 1,00 \$, comparativement à 60,5 % pour l'exercice 2014.

Marge brute

La marge brute a diminué, pour s'établir à 36,9 % des ventes pour l'exercice 2015, comparativement à 37,1 % des ventes pour l'exercice 2014. Cette diminution est essentiellement attribuable à une légère baisse des marges sur les produits liée à la dépréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain, qui s'explique par le fait que la Société absorbe une partie des hausses de coûts des produits afin de continuer d'offrir des marchandises à prix attrayant à sa clientèle. Au cours de l'exercice, le cours de change au comptant du dollar canadien par rapport au dollar américain a augmenté de 14,0 %, passant de 1,11 le 2 février 2014 à 1,27 le 1^{er} février 2015. La baisse de la marge brute a été en partie contrebalancée par l'effet d'échelle positif de l'augmentation des ventes sur les frais d'occupation et par des frais de logistique un peu moins élevés en pourcentage des ventes par suite des mesures d'amélioration opérationnelle. La direction vise à conserver à la fois une valeur attrayante pour ses clients et une marge brute de 36 % à 37 %.

Frais généraux

Les frais généraux pour l'exercice 2015 se sont élevés à 398,7 M\$, une augmentation de 9,8 % par rapport à 363,2 M\$ pour l'exercice 2014. Cette hausse résulte principalement de la croissance soutenue du nombre total de magasins d'un exercice à l'autre.

Les frais généraux pour l'exercice 2015 ont représenté 17,1 % des ventes, une amélioration de 0,5 % comparativement à 17,6 % des ventes pour l'exercice 2014. La diminution des frais généraux en pourcentage des ventes découle essentiellement des initiatives de la Société en ce qui concerne la productivité du personnel des magasins et d'un effet d'échelle positif de la hausse des ventes sur certains frais généraux fixes.

Dotation aux amortissements

La dotation aux amortissements a diminué de 9,6 M\$, passant de 47,9 M\$ pour l'exercice 2014 à 38,3 M\$ pour l'exercice 2015 en raison de la diminution de 16,0 M\$ de la dotation aux amortissements par suite d'un changement de durée d'utilité estimative des améliorations locatives et du matériel des magasins et des entrepôts, cette baisse étant contrebalancée en partie par l'augmentation de la dotation aux amortissements découlant de nouvelles dépenses d'investissement. Se reporter à la rubrique « Estimations comptables et jugements critiques » pour plus d'information sur cette modification d'estimation comptable.

Coûts de financement nets

Les coûts de financement nets ont augmenté de 8,3 M\$, passant de 11,7 M\$ pour l'exercice 2014 à 20,0 M\$ pour l'exercice 2015, par suite de la hausse des emprunts au titre de la dette à long terme.

Charge d'impôt sur le résultat

L'impôt sur le résultat a augmenté de 14,5 M\$ en raison d'une hausse du résultat net, passant de 92,7 M\$ pour l'exercice 2014 à 107,2 M\$ pour l'exercice 2015. Notre taux d'imposition effectif pour l'exercice 2015 a été de 26,6 %, comparativement à 27,1 % pour l'exercice 2014. Le taux d'imposition prescrit par la loi était de 26,7 % pour l'exercice 2014 et l'exercice 2015.

Résultat net

Pour l'exercice 2015, le résultat net a augmenté pour atteindre 295,4 M\$, soit 2,21 \$ par action ordinaire après dilution, contre 250,1 M\$, soit 1,74 \$ par action ordinaire après dilution, pour l'exercice 2014 (après retraitement rétrospectif pour tenir compte du fractionnement des actions). Cet accroissement du résultat net est essentiellement attribuable à l'augmentation de 12,9 % des ventes, à la diminution de la dotation aux amortissements et à la diminution des frais généraux en pourcentage des ventes.

Sommaire des résultats trimestriels consolidés

<i>(en milliers de dollars)</i>	Exercice 2015				Exercice 2014			
	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1
Données sur le résultat	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Ventes	669 093	587 968	572 603	501 141	582 285	522 949	511 322	448 120
Coût des produits vendus	409 767	371 807	366 037	323 646	358 896	328 714	324 036	287 446
Profit brut	259 326	216 161	206 566	177 495	223 389	194 235	187 286	160 674
Frais généraux	108 057	101 342	97 984	91 295	92 706	94 459	91 611	84 406
Dotation aux amortissements	10 397	9 781	9 346	8 785	13 108	12 271	11 290	11 229
Résultat d'exploitation	140 872	105 038	99 236	77 415	117 575	87 505	84 385	65 039
Coûts de financement nets	5 129	5 249	5 093	4 485	3 989	3 074	2 297	2 313
Résultat avant impôt	135 743	99 789	94 143	72 930	113 586	84 431	82 088	62 726
Charge d'impôt sur le résultat	35 473	26 769	25 247	19 706	30 601	22 736	22 319	17 081
Résultat net	100 270	73 020	68 896	53 224	82 985	61 695	59 769	45 645
Résultat net par action ordinaire¹⁾								
De base	0,77 \$	0,55 \$	0,52 \$	0,39 \$	0,59 \$	0,43 \$	0,41 \$	0,31 \$
Dilué	0,76 \$	0,55 \$	0,51 \$	0,39 \$	0,59 \$	0,43 \$	0,41 \$	0,31 \$

¹⁾ Les montants par action tiennent compte de l'application rétrospective du fractionnement des actions (défini ci-après). Se reporter à la note 12 des états financiers consolidés audités de la Société pour l'exercice 2015 pour plus d'information à ce sujet.

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

Analyse des résultats du quatrième trimestre de l'exercice 2015

Suit un aperçu de notre performance financière au quatrième trimestre de l'exercice 2015, comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2014.

Ventes

Les ventes du quatrième trimestre de l'exercice 2015 ont augmenté de 14,9 % pour s'établir à 669,1 M\$ comparativement à 582,3 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2014. Cette croissance des ventes résulte de l'augmentation de 9,3 % du nombre total de magasins, par suite de l'ajout d'un nombre net de 81 nouveaux magasins au cours de l'exercice 2015, dont un nombre net de 27 nouveaux magasins au quatrième trimestre, et de la hausse de 8,5 % des ventes des magasins comparables, en sus d'une augmentation de 1,1 % à la période correspondante de l'exercice précédent.

L'augmentation des ventes des magasins comparables consiste en une augmentation de 4,7 % du montant moyen des transactions et une hausse de 3,6 % du nombre de transactions. Cette augmentation du nombre de transactions est surtout attribuable aux conditions météorologiques favorables en décembre 2014 par rapport à l'exercice précédent marqué par des conditions météorologiques particulièrement défavorables et des pannes d'électricité dans certains des principaux marchés de la Société, ce qui avait entraîné une réduction importante de l'achalandage des magasins et la fermeture temporaire d'environ 80 magasins, la majeure partie des journées touchées par ces incidents faisant partie des deux semaines précédant le jour de Noël.

Le montant moyen des transactions a augmenté du fait de la hausse des ventes de produits vendus à plus de 1,00 \$, qui sont passées de 61,0 % pour le quatrième trimestre de l'exercice 2014 à 71,5 % pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015. Le taux de pénétration des cartes de débit a aussi augmenté, 46,4 % des ventes ayant été réglées par cartes de débit contre 43,2 % pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Marge brute

La marge brute s'est établie à 38,8 % des ventes pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, comparativement à 38,4 % des ventes pour le quatrième trimestre de l'exercice 2014. Cette augmentation s'explique principalement par l'effet d'échelle positif de la hausse des ventes sur les frais d'occupation et par des frais de logistique un peu moins élevés en pourcentage des ventes par suite des mesures d'amélioration opérationnelle. L'augmentation de la marge brute a été en partie réduite par la dépréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain, la Société absorbant une partie des hausses du coût des produits afin de continuer d'offrir des marchandises à prix attrayant à sa clientèle.

Frais généraux

Les frais généraux du quatrième trimestre de l'exercice 2015 se sont établis à 108,1 M\$, en hausse de 16,6 % par rapport à ceux de 92,7 M\$ pour la période correspondante de l'exercice 2014.

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, les frais généraux se sont établis à 16,1 % des ventes, une hausse de 0,2 % par rapport à 15,9 % des ventes pour la période correspondante de l'exercice 2014. L'augmentation des frais généraux en pourcentage des ventes découle du moment auquel certaines charges d'exploitation ont été engagées, ce qui a annulé en partie l'incidence des améliorations de la productivité réalisées par la Société au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2015.

Dotation aux amortissements

La dotation aux amortissements a diminué de 2,7 M\$, passant de 13,1 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2014 à 10,4 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015 en raison de la diminution de 4,0 M\$ de la dotation aux amortissements par suite d'un changement de durée d'utilité estimative des améliorations locatives et du matériel des magasins et des entrepôts, cette baisse étant contrebalancée en partie par l'augmentation de la dotation aux amortissements découlant de nouvelles dépenses d'investissement. Se reporter à la rubrique « Estimations comptables et jugements critiques » pour plus d'information sur cette modification d'estimation comptable.

Coûts de financement nets

Les coûts de financement nets ont augmenté de 1,1 M\$, passant de 4,0 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2014 à 5,1 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, par suite surtout de la hausse des emprunts au titre de la dette à long terme.

Charge d'impôt sur le résultat

L'impôt sur le résultat a augmenté de 4,9 M\$, en raison de la progression du résultat net, passant de 30,6 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2014 à 35,5 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015.

Notre taux d'imposition effectif pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015 a été de 26,1 %, comparativement à 26,9 % pour le quatrième trimestre de l'exercice 2014. Le taux d'imposition prescrit par la loi était de 26,7 % pour les deux quatrièmes trimestres.

Résultat net

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, le résultat net a augmenté pour atteindre 100,3 M\$, soit 0,76 \$ par action ordinaire après dilution, contre 83,0 M\$, soit 0,59 \$ par action ordinaire après dilution, pour le quatrième trimestre de l'exercice 2014 (après retraitement rétrospectif pour tenir compte du fractionnement des actions). Cette hausse du résultat net est essentiellement attribuable à l'augmentation des ventes, à la réduction de la dotation aux amortissements et à la diminution des frais généraux en pourcentage des ventes.

Situation de trésorerie et ressources en capital

Flux de trésorerie pour les exercices clos

(en milliers de dollars)

	1^{er} février 2015 \$	2 février 2014 \$	Variation \$
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	355 872	308 378	47 494
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(84 244)	(106 846)	22 602
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(302 895)	(182 628)	(120 268)
Variation de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, montant net	(31 267)	18 904	(50 172)

Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation ont totalisé 355,9 M\$ pour l'exercice 2015, comparativement à 308,4 M\$ pour l'exercice 2014. Cette hausse est principalement attribuable à l'augmentation du résultat net et à une moins grande utilisation du fonds de roulement en raison du calendrier de certains paiements et remises, facteurs qui, au même titre que la croissance des magasins, expliquent la majeure partie de l'augmentation des dettes d'exploitation et charges à payer.

Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement ont totalisé 84,2 M\$ pour l'exercice 2015, comparativement à 106,8 M\$ pour l'exercice 2014. Ces décaissements sont liés aux investissements dans l'ouverture de nouveaux magasins ainsi que dans du nouveau matériel et des projets de technologies de l'information. La diminution de 22,6 M\$ est liée à la baisse des dépenses d'investissement pour l'exercice 2015 par rapport à l'exercice précédent au cours duquel d'importants investissements avaient été faits pour déployer de nouveaux terminaux de points de vente dans les magasins.

Flux de trésorerie liés aux activités de financement

Les flux de trésorerie affectés aux activités de financement ont totalisé 302,9 M\$ pour l'exercice 2015, comparativement à 182,6 M\$ pour l'exercice 2014. L'augmentation de 120,3 M\$ des flux de trésorerie affectés aux activités de financement s'explique surtout par une contrepartie en trésorerie supplémentaire versée aux fins du rachat d'actions ordinaires aux termes de l'offre de rachat de 2014-2015, en partie contrebalancée par les emprunts accrus au titre de la dette à long terme.

Flux de trésorerie pour les quatrièmes trimestres clos

(en milliers de dollars)

	1^{er} février 2015 \$	2 février 2014 \$	Variation \$
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	167 812	120 264	47 548
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(29 482)	(32 709)	3 227
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(121 273)	(114 556)	(6 717)
Variation de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, montant net	17 057	(27 001)	44 058

Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation ont totalisé 167,8 M\$, comparativement à 120,3 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2014. Cette augmentation est surtout attribuable à l'augmentation du résultat net et à une moins grande utilisation du fonds de roulement en raison du calendrier de certains paiements et remises, facteurs qui, au même titre que la croissance des magasins, expliquent la majeure partie de l'augmentation des dettes d'exploitation et charges à payer.

Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement ont totalisé 29,5 M\$, comparativement à 32,7 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2014. Les ajouts aux immobilisations corporelles ont diminué de 3,2 M\$, en raison principalement du nombre plus élevé de magasins en cours de construction durant l'exercice 2014.

Flux de trésorerie liés aux activités de financement

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement ont totalisé 121,3 M\$, comparativement à 114,6 M\$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2014. L'augmentation de 6,7 M\$ des flux de trésorerie affectés aux activités de financement est principalement attribuable à la hausse de la contrepartie en trésorerie versée aux fins du rachat d'actions ordinaires aux termes de l'offre de rachat de 2014-2015, partiellement contrebalancée par l'augmentation des emprunts au titre de la dette à long terme.

Ressources en capital

La Société tire de ses activités d'exploitation des flux de trésorerie suffisants pour financer sa stratégie de croissance prévue, assurer le service de sa dette et verser des dividendes aux actionnaires. Au 1^{er} février 2015, la Société disposait d'une trésorerie et d'équivalents de trésorerie totalisant 40,2 M\$, ainsi que d'un montant disponible de 234,5 M\$ aux termes de la facilité de crédit (définie plus loin dans les présentes). Ces fonds disponibles procurent une plus grande souplesse de financement pour combler des besoins imprévus en matière de liquidités, s'il en est.

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

Compte tenu de la vigueur actuelle de notre résultat, nous croyons que les flux de trésorerie provenant de nos activités d'exploitation ainsi que les emprunts disponibles aux termes de la facilité de crédit nous permettront de combler nos besoins en liquidités futurs. Nos hypothèses concernant ces besoins pourraient se révéler inexactes, et les fonds auxquels les sources décrites

aux présentes nous donnent accès pourraient ne pas être suffisants pour nous permettre d'assurer le service de notre dette et de pourvoir au règlement de toute charge imprévue.

Facilité de crédit

Le 25 octobre 2013, la Société a conclu une deuxième convention de crédit modifiée et mise à jour (la « convention de crédit SAR ») relative à sa facilité de crédit renouvelable de 350,0 M\$ (la « facilité de crédit ») afin, notamment, de libérer toutes les sûretés consenties dans le cadre de la facilité de crédit, d'inclure une option permettant de demander des prorogations annuelles et d'en repousser la date d'échéance d'un an pour la porter au 14 décembre 2018. La Société peut emprunter en dollars canadiens ou en dollars américains.

Le 16 mai 2014, la Société a annulé une tranche de 100,0 M\$ du montant global de 350,0 M\$ disponible aux termes de la facilité de crédit, laquelle tranche n'était pas prélevée par la Société à cette date, afin de réduire la commission d'attente à payer sur la tranche inutilisée.

Le 3 novembre 2014, la Société et les prêteurs ont conclu une convention de modification de la convention de crédit SAR, prolongeant ainsi d'un an la durée de la convention de crédit SAR, qui vient maintenant à échéance le 13 décembre 2019.

Aux termes de la convention de crédit SAR, la Société peut, dans certaines circonstances et sous réserve de l'obtention d'engagements supplémentaires de la part des prêteurs existants ou d'autres institutions admissibles, demander des augmentations portant le montant total disponible aux termes de la facilité de crédit, incluant les engagements existants, à 700,0 M\$.

Jusqu'au 3 décembre 2013, les intérêts étaient portés au taux des acceptations bancaires ou au taux préférentiel (ou, dans le cas d'emprunts en dollars américains, au taux LIBOR ou au taux de base), majoré d'une marge se situant entre 0 % et 2,00 % par année déterminée en fonction de certains ratios financiers calculés sur une base consolidée. Le 3 décembre 2013, la Société et les prêteurs ont conclu une convention de modification aux termes de laquelle la marge applicable, allant de 0 % à 2,50 % par année, est maintenant calculée d'après la notation attribuée à la Société par une agence de notation pour ses titres non garantis de premier rang. Si au moins deux agences de notation attribuent une notation à la Société, alors la marge doit être établie d'après la notation la plus élevée; toutefois, s'il existe un écart de deux niveaux ou plus entre ces notations, il faut appliquer la notation du niveau immédiatement supérieur à la notation la plus faible. Le fait que la Société n'ait pas de notation n'entraînera pas de cas de défaut, mais la marge la plus élevée s'appliquera jusqu'à ce qu'une notation soit obtenue.

La convention de crédit SAR oblige la Société à respecter, sur une base trimestrielle et consolidée, un ratio minimal de couverture des intérêts et un ratio maximal d'endettement ajusté en fonction des contrats de location.

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

Au 1^{er} février 2015, l'encours aux termes de la facilité de crédit s'élevait à 15,0 M\$ (néant au 2 février 2014). Les lettres de crédit émises pour l'achat de stocks s'élevaient à 0,5 M\$ (0,7 M\$ au 2 février 2014). Au 1^{er} février 2015, la Société respectait toutes ses clauses restrictives de nature financière.

Billets non garantis de premier rang

Le 5 novembre 2013, la Société a émis les billets non garantis de premier rang à taux fixe échéant le 5 novembre 2018 (les « billets à taux fixe ») d'un montant en capital total de 400,0 M\$ dans le cadre d'un placement privé au Canada, conformément à la dispense des exigences en matière de prospectus des lois sur les valeurs mobilières applicables. La Société a affecté le produit net de ce placement au remboursement de l'encours de sa facilité de crédit et d'autres dettes bancaires en cours à ce moment-là, ainsi qu'aux fins générales de l'entreprise. DBRS Limited a attribué une notation de BBB, avec tendance stable, aux billets à taux fixe. Les billets à taux fixe portent intérêt au taux annuel de 3,095 % payable en versements semestriels égaux, à terme échu, le

5 mai et le 5 novembre de chaque année jusqu'à échéance. Le premier paiement d'intérêt a été versé le 5 mai 2014. Au 1^{er} février 2015, la valeur comptable des billets à taux fixe s'établissait à 401,1 M\$.

Le 16 mai 2014, la Société a émis des billets non garantis de premier rang à taux variable échéant le 16 mai 2017 (les « billets à taux variable ») d'un montant en capital total de 150,0 M\$, dans le cadre d'un placement privé au Canada, conformément à la dispense des exigences en matière de prospectus des lois sur les valeurs mobilières applicables. La Société a affecté le produit net de ce placement au remboursement de l'encours de sa facilité de crédit ainsi qu'aux fins générales de l'entreprise. DBRS Limited a attribué une notation de BBB, avec tendance stable, aux billets à taux variable. Les billets à taux variable portent intérêt à un taux équivalant au taux des acceptations bancaires de 3 mois (CDOR) majoré de 54 points de base (ou 0,54 %), devant être établi trimestriellement le 16^e jour de mai, août, novembre et février de chaque année. L'intérêt est payable trimestriellement en trésorerie, à terme échu, sur la durée de trois ans le 16^e jour de mai, août, novembre et février de chaque année. Le premier versement a été fait le 16 août 2014. Au 1^{er} février 2015, la valeur comptable des billets à taux variable s'établissait à 149,5 M\$.

Les billets à taux fixe et les billets à taux variable (collectivement, les « billets non garantis de premier rang ») sont des obligations non garanties directes de la Société et occupent un rang égal à toutes les autres dettes non garanties et non subordonnées actuelles et futures de la Société.

Les billets non garantis de premier rang sont cautionnés solidairement, sur une base non garantie de premier rang, en ce qui a trait au paiement du capital, des intérêts et des primes, le cas échéant, et de certains autres montants précisés dans l'acte de fiducie qui régit les billets, par certaines filiales de la Société représentant un BAIIA combiné, collectivement avec le BAIIA de la Société (sur une base non consolidée), d'au moins 80 % du BAIIA consolidé. En date des présentes, Dollarama S.E.C. et Dollarama GP Inc. sont les seules cautions. Tant que des billets non garantis de premier rang seront en cours et que la facilité de crédit sera en vigueur, l'ensemble des filiales de la Société qui cautionnent à l'occasion des emprunts aux termes de la facilité de crédit cautionneront les billets non garantis de premier rang.

Dépenses d'investissement

Pour l'exercice 2015, les dépenses d'investissement ont totalisé 84,9 M\$, comparativement à 107,4 M\$ pour l'exercice 2014. Par rapport à l'exercice précédent, les dépenses d'investissement ont diminué par suite d'importants investissements dans des projets de technologie de l'information au cours de l'exercice 2014, notamment pour le déploiement de nouveaux terminaux de points de vente dans les magasins.

Obligations contractuelles, arrangements non comptabilisés et engagements

Le tableau suivant présente une analyse des passifs financiers non dérivés de la Société, selon un classement des échéances en fonction de la période à courir entre la date de l'état de la situation financière et la date d'échéance contractuelle. Les montants ci-dessous sont ceux des flux de trésorerie non actualisés contractuels au 1^{er} février 2015. Les dettes d'exploitation et charges à payer ne tiennent pas compte des passifs non liés à des contrats (comme les passifs d'impôt découlant d'exigences réglementaires imposées par les gouvernements).

(en milliers de dollars)

	Moins de 3 mois \$	De 3 mois à 1 an \$	De 2 à 5 ans \$	Plus de 5 ans \$	Total \$
Dettes d'exploitation et charges à payer	146 503	-	-	-	146 503
Dividendes à verser	10 480	-	-	-	10 480
Obligations au titre du contrat de location-financement	256	766	596	-	1 618
Versements d'intérêts sur les billets à taux fixe	6 190	6 190	37 140	-	49 520
Intérêts présumés sur la facilité de crédit et les billets à taux variable ¹⁾	846	1 373	6 759	-	8 978
Facilité de crédit	-	-	15 000	-	15 000
Remboursement du capital sur les billets à taux fixe	-	-	400 000	-	400 000
Remboursement du capital sur les billets à taux variable	-	-	150 000	-	150 000
	<u>164 275</u>	<u>8 329</u>	<u>609 495</u>	-	<u>782 099</u>

¹⁾ D'après les taux d'intérêt en vigueur le 1^{er} février 2015.

Le tableau ci-dessous résume les arrangements non comptabilisés et les engagements de la Société au 1^{er} février 2015.

(en milliers de dollars)

	Moins de 3 mois \$	De 3 mois à 1 an \$	De 2 à 5 ans \$	Plus de 5 ans \$	Total \$
Obligations au titre de contrats de location simple ²⁾	34 794	104 383	458 765	328 676	926 618
Lettres de crédit	499	-	-	-	499
	<u>35 293</u>	<u>104 383</u>	<u>458 765</u>	<u>328 676</u>	<u>927 117</u>

²⁾ Représente les loyers annuels de base, compte non tenu des loyers conditionnels, des frais d'entretien des aires communes, des impôts fonciers et d'autres charges payées aux propriétaires, éléments qui, ensemble, équivalent à approximativement 40 % du total de nos charges locatives.

Outre nos obligations au titre de contrats de location simple et les lettres de crédit susmentionnées, nous ne sommes assujettis à aucun arrangement non comptabilisé.

Instruments financiers

La Société se sert à l'occasion d'instruments financiers dérivés tels que des contrats de change à terme pour atténuer le risque inhérent aux fluctuations du dollar américain par rapport au dollar canadien. Ces instruments financiers dérivés sont utilisés à des fins de gestion des risques et sont désignés comme instruments de couverture d'achats de marchandises prévus.

La couverture du risque de change comporte un risque d'illiquidité et, dans la mesure où le dollar américain se déprécie par rapport au dollar canadien, le recours à des couvertures pourrait causer des pertes plus importantes que si aucune couverture n'avait été utilisée. Les ententes de couverture pourraient avoir pour effet de limiter ou de réduire le rendement total de la Société si les achats aux taux couverts se traduisaient par des marges moins élevées que si ces achats avaient été faits au taux du jour.

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

Au cours de l'exercice 2015, la nature des risques découlant des contrats de change à terme et la gestion de ces risques n'ont connu aucun changement significatif.

Pour une description complète des instruments financiers dérivés de la Société, se reporter à la note 14 des états financiers consolidés audités annuels de la Société pour l'exercice 2015.

Transactions entre parties liées

Baux immobiliers

À l'heure actuelle, nous louons 19 magasins, cinq entrepôts, un centre de distribution et notre siège social auprès d'entités contrôlées par Larry Rossy, président du conseil d'administration et chef de la direction de la Société, ou par certains membres de sa famille immédiate, aux termes de baux à long terme. Les charges locatives associées à ces baux conclus avec des parties liées ont été évaluées au coût, qui correspond à la juste valeur, soit le montant de la contrepartie établie selon les conditions du marché, et elles représentent un montant total d'environ 16,9 M\$ pour l'exercice 2015, comparativement à 16,3 M\$ pour l'exercice 2014.

Estimations comptables et jugements critiques

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

Les paragraphes qui suivent portent sur les principaux jugements et estimations comptables que la Société a formulés pour préparer les états financiers consolidés.

Immobilisations corporelles

Les durées d'utilité estimatives, les valeurs résiduelles et les modes d'amortissement sont revus une fois l'an. Les changements, le cas échéant, sont comptabilisés de façon prospective à titre de modifications d'estimations comptables.

Améliorations locatives

Avant le 3 février 2014, la quasi-totalité des améliorations locatives de la Société étaient amorties selon le mode linéaire sur la durée du bail, qui était en moyenne de 10 ans à compter de la date de commencement du bail. Par suite de l'examen de ses améliorations locatives, le 3 février 2014, la Société a accru la durée d'utilité estimative de la quasi-totalité de ses améliorations locatives. Ce changement a été déterminé à la lumière de renseignements nouveaux sur la durée économique de ces actifs, notamment le nombre croissant de baux reconduits à la première option de reconduction. Les améliorations locatives qui n'étaient pas déjà entièrement amorties sont maintenant amorties selon le mode linéaire sur une période d'environ 15 ans à compter de la date de commencement du bail. La direction estime maintenant que l'exercice de la première option de reconduction sur les baux est raisonnablement assuré.

Matériel des magasins et des entrepôts

La Société a également accru la durée d'utilité estimative de la quasi-totalité du matériel de ses magasins et de ses entrepôts qui, avant le 3 février 2014, était amorti selon le mode linéaire sur une période d'environ 8 à 10 ans. Le changement a été déterminé à la lumière de renseignements nouveaux sur la durée économique de ces actifs. Le matériel des magasins et des entrepôts qui n'était pas déjà entièrement amorti est maintenant amorti selon le mode linéaire sur sa durée d'utilité estimative, qui varie maintenant de 10 à 15 ans.

Cette modification de la durée d'utilité estimative des améliorations locatives et du matériel des magasins et des entrepôts a entraîné des réductions d'environ 10,0 M\$ et 6, 0 M\$ de la dotation aux amortissements pour la période de 52 semaines close le 1^{er} février 2015, respectivement.

Évaluation des stocks de marchandises

Les stocks de marchandises en magasin sont évalués au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette, le coût étant déterminé au moyen de la méthode de l'inventaire au prix de détail. Selon cette méthode, la valeur des stocks de marchandises est convertie au coût en appliquant un ratio du coût sur le prix de vente moyen. Les stocks de marchandises au centre de distribution ou dans les entrepôts et les stocks en transit en provenance des fournisseurs sont évalués au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette, le coût étant déterminé selon le coût moyen pondéré. Les stocks de marchandises comprennent les articles démarqués selon la meilleure estimation de la direction par rapport à leur valeur de réalisation nette, lesquels sont inclus dans le coût des produits vendus dans la période au cours de laquelle la démarque a été établie. La Société estime sa provision pour stocks en fonction de plusieurs facteurs, notamment la quantité de produits à rotation lente ou hors saison en stock, les statistiques historiques en matière de démarque, les plans de marchandisage futurs et les ruptures de stocks (freinte). La précision des estimations de la Société est tributaire de nombreux facteurs dont certains sont indépendants de sa volonté, notamment l'évolution de la conjoncture et des tendances d'achat des consommateurs.

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

Dépréciation du goodwill et de l'appellation commerciale

Le goodwill et l'appellation commerciale ne sont pas assujettis à l'amortissement et sont soumis à des tests de dépréciation annuellement, ou plus fréquemment si des événements ou circonstances donnent à penser que ces actifs pourraient s'être dépréciés. La dépréciation est évaluée en comparant la valeur recouvrable de l'unité génératrice de trésorerie (« UGT ») à sa valeur comptable. Si la valeur comptable de l'UGT excède sa valeur recouvrable, une perte de valeur est comptabilisée à l'état consolidé du résultat global.

La valeur recouvrable de l'UGT se fonde sur la juste valeur diminuée des coûts de sortie. La juste valeur correspond au prix qui pourrait être obtenu pour un actif ou une UGT dans le cadre d'une transaction entre les intervenants du marché à la date de l'évaluation dans des conditions de concurrence normale, diminué des coûts de sortie. La direction procède à une évaluation des données de marché pertinentes, soit la capitalisation boursière de la Société.

Au 1^{er} février 2015 et au 2 février 2014, des tests de dépréciation ont été effectués en comparant la valeur comptable du goodwill et de l'appellation commerciale à la valeur recouvrable de l'UGT à laquelle le goodwill et l'appellation commerciale ont été attribués. La direction a établi qu'il n'y avait pas eu de dépréciation.

Juste valeur des instruments financiers et des couvertures

La juste valeur des instruments financiers est établie selon les taux d'intérêt, les taux de change, le risque de crédit, la valeur marchande et le prix actuel d'instruments financiers assortis de modalités similaires. La valeur comptable de ces instruments financiers (notamment des instruments échéant à moins d'un an, comme les soldes de trésorerie et d'équivalents de trésorerie, les créances, les dettes d'exploitation et charges à payer et les dividendes à verser) se rapproche de leur juste valeur.

Lorsque la comptabilité de couverture s'applique, la Société documente officiellement les relations de couverture entre les instruments de couverture et les éléments couverts, ainsi que les objectifs et stratégies de gestion du risque qui sous-tendent les opérations de couverture. Pour ce faire, les instruments dérivés sont jumelés à des engagements fermes ou des transactions prévues. Dans le cadre de la comptabilité de couverture, la Société évalue si les instruments dérivés utilisés comme instruments de couverture sont efficaces pour compenser les variations des flux de trésorerie générés par les éléments couverts.

Impôt sur le résultat

L'établissement de la charge d'impôt sur le résultat nécessite une part importante de jugement. L'incidence fiscale définitive de certaines transactions et de certains calculs est incertaine. La Société comptabilise des passifs pour les éventuelles questions découlant du contrôle fiscal, selon les estimations de l'impôt additionnel à payer. Lorsque le règlement définitif d'un enjeu fiscal donne lieu à un montant d'impôt différent du montant comptabilisé initialement, l'écart se répercute sur les actifs et les passifs d'impôt exigible et différé de la période du règlement définitif.

Principales nouvelles normes comptables

Les normes et modifications des normes existantes suivantes ont été publiées par l'IASB en mai 2014 et juillet 2014. La Société évalue si elle doit ou non adopter ces normes par anticipation et elle ne prévoit pas que l'adoption entraînera des changements importants.

- En mai 2014, l'IASB a publié IFRS 15 *Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients*. IFRS 15 remplace toutes les normes précédentes sur la comptabilisation des produits des activités ordinaires, y compris IAS 18 *Produits des activités ordinaires*. Cette nouvelle norme s'appliquera aux périodes annuelles ouvertes à compter du 1^{er} janvier 2017, et son adoption anticipée est permise.
- En juillet 2014, l'IASB a publié la version définitive d'IFRS 9 *Instruments financiers* relative au classement et à l'évaluation, à la dépréciation et à la comptabilité de couverture. Cette norme remplace IAS 39 *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation*. IFRS 9 s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018, et son adoption anticipée est permise.

Risques et incertitudes

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

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

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

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

Risques liés à nos activités d'exploitation

Charges d'exploitation et coût des marchandises

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

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

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

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

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

En outre, une augmentation du prix du carburant ou un supplément carburant pourraient également augmenter nos frais de transport et, en conséquence, avoir des répercussions sur notre rentabilité. L'inflation et une évolution défavorable de l'économie au Canada, où nous achetons et vendons des marchandises, ainsi qu'en Chine et dans d'autres parties d'Asie, où nous achetons une grande partie de nos marchandises importées, peuvent avoir une incidence négative sur nos marges, notre rentabilité et nos flux de trésorerie. Toute incapacité de notre part à réagir rapidement à ces situations et à d'autres situations semblables qui auraient pour effet d'augmenter nos coûts des marchandises et nos charges d'exploitation risquerait d'avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Sélection des marchandises et réapprovisionnement

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

Importations et chaîne d'approvisionnement

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

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

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

Image de marque et réputation

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

En outre, comme notre stratégie d'approvisionnement repose en grande partie sur des marchandises importées directement de l'étranger, principalement de la Chine, toute conduite contraire à l'éthique de la part d'un de nos fournisseurs ou toute publicité négative à l'égard des pratiques commerciales de nos fournisseurs, notamment les méthodes de production et les normes d'emploi, pourrait aussi avoir des conséquences défavorables significatives sur notre image de marque et notre réputation, ce qui pourrait ensuite avoir une incidence négative sur nos activités et sur nos résultats financiers. L'adoption du Code de conduite des fournisseurs, en décembre 2014, visait à officialiser les attentes de Dollarama à l'égard des normes commerciales de ses fournisseurs. Toutefois, un engagement dûment signé ne constitue pas une garantie que le fournisseur se conformera aux principes énoncés dans le Code de conduite ni qu'une violation du Code de conduite des fournisseurs sera communiquée à Dollarama en temps opportun.

Réseau de distribution

Nous devons constamment reconstituer nos stocks en faisant livrer des marchandises par nos fournisseurs à nos entrepôts, à notre centre de distribution et directement à nos magasins par divers moyens de transport, notamment par bateau, par train et par camion. De plus, comme nous nous en remettons à des tiers fournisseurs de transport, nous pourrions être touchés par une interruption de leurs services ou par une hausse des coûts attribuable à des facteurs indépendants de notre volonté. Une perturbation à long terme de notre réseau de distribution ainsi que des infrastructures de transport nationales et internationales entraînant des retards ou des interruptions de service pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

En outre, nous pourrions avoir besoin de capacité supplémentaire pour les entrepôts et le centre de distribution au cours des années à venir afin de permettre l'ouverture de nouveaux magasins. Nous estimons que nos installations actuelles ont la capacité requise pour répondre de façon rentable à notre plan d'expansion dans un proche avenir et que nous devrions être en mesure de faire une planification efficace en vue de l'accroissement de la capacité; toutefois, nous pourrions ne pas être en mesure de mener à bien notre stratégie de croissance si nous n'arrivons pas à trouver des emplacements pour de nouveaux entrepôts et centres de distribution ou si nous étions incapables de mettre en service de nouveaux entrepôts ou centres de distribution en temps voulu.

Freintes de stocks

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

Immobilier

Au 1^{er} février 2015, tous nos magasins se trouvaient dans des locaux loués à des tiers non membres de notre groupe, sauf 19 qui étaient situés dans des locaux loués auprès d'entités contrôlées par Larry Rossy ou par certains membres de sa famille immédiate. Nous louons tous nos entrepôts, ainsi que les locaux de notre centre de distribution et de notre siège social auprès d'entités contrôlées par Larry Rossy. Les baux de nos entrepôts, de notre centre de distribution et de notre siège social expireront au cours de l'exercice 2025.

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

Caractère saisonnier

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

Marques maison

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

Propriété intellectuelle

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

Risques financiers

Risque de change

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

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

La couverture du risque de change comporte un risque d'illiquidité et, dans la mesure où le dollar américain se déprécie par rapport au dollar canadien, le recours à des couvertures pourrait causer des pertes plus importantes que si aucune couverture n'avait été utilisée. Les ententes de couverture pourraient avoir pour effet de limiter ou de réduire le rendement total de la Société si les achats aux taux couverts se traduisaient par des marges moins élevées que si ces achats avaient été faits au taux du jour.

Endettement

Au 1^{er} février 2015, le montant en capital de notre dette à long terme s'élevait à 565,0 M\$. Notre niveau d'endettement pourrait avoir des conséquences importantes, notamment les suivantes :

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

Liquidité

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

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

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

Modification de la solvabilité ou de la notation

La solvabilité perçue de la Société et les révisions de la notation des billets à taux fixe ou des billets à taux variable pourraient influencer non seulement sur le cours, la valeur et la liquidité de ces billets, mais aussi sur le coût auquel la Société peut accéder aux marchés financiers ou aux marchés du crédit privés et publics. La Société a obtenu des notations lors de l'émission de ses billets à taux fixe et de ses billets à taux variable. Les notations sont généralement évaluées et établies par des tiers indépendants et elles peuvent être influencées par des événements indépendants de la volonté de la Société ainsi que par des décisions importantes prises par cette dernière, notamment la conclusion de toute transaction. Les analyses indépendantes que réalisent les agences de notation lorsqu'elles attribuent des notations prennent en compte plusieurs critères, notamment, sans s'y limiter, divers tests financiers, la composition des activités et les risques de marché et d'exploitation. Les critères qui s'appliquent aux différents secteurs d'activité et aux notations sont continuellement passés en revue par les agences de notation et sont donc susceptibles de changer de temps à autre. Rien ne garantit qu'une notation attribuée aux billets à taux fixe ou aux billets à taux variable demeurera en vigueur pendant une durée donnée ou qu'elle ne sera pas révisée à la baisse ou retirée complètement par l'agence de notation en cause. La révision à la baisse ou le retrait, réel ou prévu, d'une notation pourrait avoir des conséquences défavorables significatives non seulement sur la valeur de marché de ces billets, mais aussi sur la perception par le marché de la Société en général ou de ses activités et de ses résultats financiers.

Taux d'intérêt

Même si notre dette au titre de la tranche de 400,0 M\$ des billets non garantis de premier rang porte intérêt à un taux annuel fixe de 3,095 %, la Société est exposée à l'occasion au risque de taux d'intérêt en ce qui concerne une autre tranche de 150,0 M\$ des billets non garantis de premier rang qui porte intérêt à un taux équivalant au taux des acceptations bancaires de 3 mois (CDOR) majoré de 54 points de base (ou 0,54 %) et en ce qui concerne la facilité de crédit, qui permet à la Société d'emprunter à des taux d'intérêt variables. Dans ce cas, si les taux d'intérêt augmentaient, nos obligations au titre du service de la dette à taux variable pourraient augmenter même si le montant emprunté restait le même, ce qui pourrait entraîner une diminution de notre résultat net et de nos flux de trésorerie et avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Risques de marché

Concurrence dans le secteur de la vente au détail

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

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

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

De plus, nous faisons 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. Si notre évaluation de l'évolution de cette tendance et notre réaction à celle-ci étaient inadéquates, cela pourrait avoir une incidence importante sur nos activités et sur nos résultats financiers.

Conditions économiques

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

Risques liés aux ressources humaines

Dépendance envers le personnel clé

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

Recrutement, maintien en poste et gestion du personnel de qualité

Notre croissance et notre performance futures dépendent, entre autres, de notre capacité à attirer, conserver et motiver des employés de qualité, dont plusieurs occupent des postes à taux de roulement historiquement élevés. Notre capacité à combler nos besoins de main-d'œuvre tout en contrôlant les coûts connexes est tributaire de plusieurs facteurs externes, notamment la concurrence visant le personnel de qualité et sa disponibilité dans un marché donné, les taux de chômage dans ces marchés, les salaires en vigueur, les lois sur le salaire minimum, les frais d'assurance-santé et autres frais d'assurances et les changements aux lois sur l'emploi et aux lois du travail (y compris les changements visant le processus permettant à nos employés de se joindre à un syndicat) ou d'autres règlements s'appliquant au lieu de travail (y compris des changements aux programmes d'avantages comme les programmes d'assurance-santé et de congés payés).

Nous devons également être en mesure de gérer les employés et le personnel de direction dans l'ensemble de notre vaste réseau de magasins géographiquement dispersés et de contrôler les pertes résultant de la diminution des stocks et des liquidités. Les employés de la Société ne sont pas syndiqués. Si une partie de nos employés tentait de se syndiquer, la négociation réussie d'une convention collective ne pourrait être garantie. Des arrêts de travail prolongés ou des interruptions de travail pourraient avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Risques liés à la technologie

Systemes de technologie de l'information

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

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

Nous sommes tributaires de notre personnel en technologies de l'information et de conseillers externes en technologie de l'information. Si nous ne parvenons pas à combler nos besoins en personnel dans ce domaine ou à obtenir les services de conseillers compétents, cela nuirait à notre capacité à poursuivre des initiatives utilisant la technologie et à maintenir et mettre à niveau nos systèmes informatiques et nos logiciels, ce qui pourrait entraîner une interruption de nos activités ou nuire à leur efficacité et, par conséquent, avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et sur nos résultats financiers.

Atteinte à la sécurité et la confidentialité des données

Les incidents informatiques peuvent être attribuables à des attaques délibérées ou à des événements fortuits. Les attaques informatiques peuvent mener à l'accès non autorisé par des personnes à des systèmes numériques dans le but de détourner des actifs ou des informations sensibles, y compris des renseignements permettant d'identifier les personnes, de corrompre des données ou de causer des perturbations opérationnelles. Les attaques informatiques peuvent aussi entraîner des coûts importants liés aux mesures correctives, des coûts accrus liés au resserrement de la sécurité informatique, une perte de revenus découlant de l'interruption des services, des poursuites et une atteinte à la réputation qui réduirait la confiance des clients et des investisseurs, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

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

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

Risques liés à la stratégie et à la structure juridique

Stratégie de croissance

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

- repérer, louer, installer et ouvrir en temps opportun de nouveaux magasins dans des emplacements convenables et à des conditions économiques favorables;
- recruter, former et conserver de plus en plus d'employés de qualité, payés à des taux raisonnables;
- acheminer l'assortiment et le volume voulus de marchandises à un nombre croissant de magasins;
- poursuivre notre expansion en Ontario et au Québec, où nous sommes déjà bien établis et où de nouveaux magasins pourraient drainer la clientèle de nos magasins existants;
- pénétrer de nouveaux marchés géographiques dans lesquels notre présence est limitée ou inexistante;
- assurer des services de logistique et de transport efficaces pour ces nouveaux marchés;
- réussir à faire concurrence à des concurrents locaux;
- construire, agrandir et améliorer nos entrepôts, nos centres de distribution et les systèmes de soutien internes des magasins de manière efficace, économique et en temps voulu.

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

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

Par ailleurs, en février 2013, la Société, par l'intermédiaire d'une filiale en propriété exclusive, a conclu une convention avec Dollar City selon laquelle elle met son expertise commerciale en commun avec Dollar City, une chaîne de magasins à un dollar établie au Salvador, et fournit à cette dernière des services d'approvisionnement. La Société estime que ce partenariat avec un partenaire local de bonne réputation qui possède une grande expérience commerciale permettra à Dollarama d'évaluer les possibilités de croissance dans la région, tout en continuant de mettre l'accent sur la consolidation de sa position dominante sur le marché canadien. Cependant, si la gamme de produits offerts n'est pas bien accueillie par les clients locaux ou si Dollar City est incapable d'adapter le concept de Dollarama et d'agrandir son réseau de magasins, il pourrait en résulter des conséquences défavorables sur les plans d'expansion de Dollarama en Amérique latine.

Structure juridique

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

Risques liés à la poursuite des activités

Conditions météorologiques défavorables, catastrophes naturelles et événements géopolitiques

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

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

Assurance

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

Risques juridiques et réglementaires

Responsabilité du fait des produits et rappels de produits

La Société vend des produits fabriqués par des fabricants externes. Certains de ces produits pourraient exposer la Société à des réclamations liées à la responsabilité du fait des produits en raison de préjudices corporels, de décès ou de dommages matériels causés par ces produits, et pourraient forcer la Société à mettre en œuvre des mesures. Certains de nos fournisseurs pourraient ne pas respecter les exigences en matière de sécurité des produits ou nos normes de contrôle de la qualité, et nous pourrions ne pas être en mesure de déceler le problème avant la livraison de la marchandise à nos magasins. Si nos fournisseurs ne sont pas capables ou ne veulent pas procéder à un rappel de produits ne respectant pas nos normes de qualité, nous pourrions devoir retirer les produits de nos tablettes ou procéder à leur rappel à nos frais. Les rappels, les retraits ou les remplacements de produits peuvent nuire à la réputation de la Société et à la réception de ses produits par la clientèle, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers. Même si la Société souscrit une assurance responsabilité civile pour répondre aux réclamations éventuelles, la Société ne peut pas garantir que cette assurance conviendra à la responsabilité engagée réellement ou qu'elle continuera d'être disponible et, le cas échéant, à des conditions raisonnables d'un point de vue économique. Les réclamations en responsabilité du fait des produits et les rappels, retraits ou remplacements de produits pourraient avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Poursuites

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

Rien ne garantit qu'à la suite de ces examens les autorités fiscales ne contesteront pas nos déclarations de revenus. Les frais de défense à l'égard des recours peuvent être importants. Ces recours, notamment des recours liés à la sécurité des produits, pourraient entraîner de la publicité négative qui pourrait avoir une incidence défavorable sur la perception de nos activités par les clients, sans égard au fait que les allégations soient fondées ou que nous soyons ou non jugés responsables. Par conséquent, des poursuites pourraient avoir des conséquences défavorables significatives sur nos activités et nos résultats financiers.

Contexte réglementaire

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

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

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

Conformité aux normes environnementales

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

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

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

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

Le chef de la direction et le chef de la direction financière de la Société sont responsables de l'établissement et du maintien des contrôles et procédures de communication de l'information de la Société, notamment le respect de la politique de communication de l'information adoptée par la Société. Selon la politique de communication de l'information, tout le personnel doit tenir les membres de la haute direction informés de l'ensemble des informations significatives ayant une incidence sur la Société, de manière à leur permettre d'évaluer et d'analyser ces informations et de déterminer s'il est pertinent de les communiquer au public et, le cas échéant, à quel moment. Le chef de la direction et le chef de la direction financière ont évalué l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information de la Société comme l'exige le Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs. Ils ont conclu que, en date du 1^{er} février 2015, la conception et le fonctionnement des contrôles et procédures de communication de l'information de la Société fournissaient une assurance raisonnable que l'information significative concernant le présent rapport de gestion, les états financiers consolidés et les autres documents de divulgation leur a été communiquée en temps opportun.

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

En date du 1^{er} février 2015, le chef de la direction et le chef de la direction financière ont évalué l'efficacité de nos contrôles et procédures de communication de l'information et de notre contrôle interne à l'égard de l'information financière. En se fondant sur ces évaluations, le chef de la direction et le chef de la direction financière de la Société ont conclu que nos contrôles et procédures de communication de l'information et notre contrôle interne à l'égard de l'information financière étaient efficaces au 1^{er} février 2015. Aux fins de l'évaluation de notre contrôle interne à l'égard de l'information financière, nous avons utilisé les critères établis dans la version de 2013 du document *Internal Control – Integrated Framework* du Committee of Sponsoring Organizations de la Treadway Commission (le cadre conceptuel de 2013).

Aucune modification apportée au contrôle interne à l'égard de l'information financière au cours de la période comptable commençant le 3 février 2014 et se terminant le 1^{er} février 2015 n'a eu, ou n'est raisonnablement susceptible d'avoir, une incidence significative sur notre contrôle interne à l'égard de l'information financière.

Dividende

Le 25 mars 2015, la Société a annoncé que le conseil d'administration avait approuvé une augmentation de 12,5 % du dividende en trésorerie trimestriel à l'intention des porteurs de ses actions ordinaires, le faisant passer de 0,08 \$ par action ordinaire à 0,09 \$ par action ordinaire. Le dividende en trésorerie trimestriel de la Société sera versé le 7 mai 2015 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 29 avril 2015. Le dividende est désigné comme un « dividende déterminé » aux fins de l'impôt du Canada.

Le conseil d'administration est d'avis que ce nouveau dividende trimestriel est approprié compte tenu des flux de trésorerie actuels, du résultat et de la situation financière de Dollarama ainsi que d'autres facteurs pertinents. Il est prévu que le dividende demeure à ce niveau, sous réserve de l'évaluation continue par le conseil d'administration des besoins en capital futurs de Dollarama ainsi que de sa performance financière, de sa situation de trésorerie, de ses perspectives et d'autres facteurs que le conseil d'administration juge pertinents.

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

Offre publique de rachat dans le cours normal des activités

Le 12 juin 2013, la Société a renouvelé son offre publique de rachat dans le cours normal des activités (l'« offre de rachat de 2013-2014 ») en vue du rachat aux fins d'annulation d'au plus 3 364 523 actions ordinaires (soit 5 % du flottant de la Société au 31 mai 2013) ou, compte tenu du fractionnement des actions, l'équivalent de 6 729 046 actions ordinaires au cours de la période de

12 mois allant du 17 juin 2013 au 16 juin 2014. Le 22 janvier 2014, la Société a reçu l'autorisation de la Bourse de Toronto (« TSX ») de modifier son offre de rachat de 2013-2014 afin de faire passer le montant maximal d'actions ordinaires pouvant être rachetées à 6 729 046 (soit 10 % du flottant de la Société au 31 mai 2013) ou, compte tenu du fractionnement des actions, l'équivalent de 13 458 092 actions ordinaires.

Le 12 juin 2014, la Société a renouvelé de nouveau son offre publique de rachat dans le cours normal des activités (l'« offre de rachat de 2014-2015 ») en vue du rachat aux fins d'annulation d'au plus 2 341 929 actions ordinaires (soit 3,5 % des actions ordinaires émises et en circulation au 11 juin 2014) ou, compte tenu du fractionnement des actions, l'équivalent de 4 683 858 actions ordinaires, au cours de la période de 12 mois allant du 17 juin 2014 au 16 juin 2015.

En tenant compte du fractionnement des actions, le nombre total d'actions ordinaires rachetées aux fins d'annulation dans le cadre de l'offre de rachat de 2013-2014 et de l'offre de rachat de 2014-2015 au cours de l'exercice clos le 1^{er} février 2015 totalise 9 272 672 (7 440 836 actions ordinaires aux termes de l'offre de rachat de 2013-2014 au 2 février 2014), pour une contrepartie en trésorerie totale de 436,2 M\$ (293,2 M\$ au 2 février 2014). Pour l'exercice clos le 1^{er} février 2015, le capital-actions de la Société a été réduit de 32,9 M\$ (26,4 M\$ au 2 février 2014) et le reliquat de 403,3 M\$ (266,7 M\$ au 2 février 2014) a été porté en déduction des résultats non distribués.

Un sommaire de tous les rachats d'actions aux termes de l'offre de rachat de 2013-2014 et de l'offre de rachat de 2014-2015 est présenté dans le tableau suivant :

Offre publique de rachat dans le cours normal des activités	Période couverte	Nombre d'actions rachetées aux fins d'annulation (en milliers) ¹⁾	Prix moyen pondéré par action ¹⁾ \$	Valeur des actions rachetées aux fins d'annulation (en milliers) \$
Offre de rachat de 2013-2014	Du 17 juin 2013 au 16 juin 2014	13 330	41,47	552 852
Offre de rachat de 2014-2015	Du 17 juin 2014 au 1 ^{er} février 2015	3 384	52,18	176 569
		16 714	43,64	729 421

Un sommaire de tous les rachats d'actions effectués au cours de l'exercice 2014 et de l'exercice 2015 est présenté dans le tableau suivant :

Période couverte	Nombre d'actions rachetées aux fins d'annulation (en milliers) ¹⁾	Prix moyen pondéré par action ¹⁾ \$	Valeur des actions rachetées aux fins d'annulation (en milliers) \$
Exercice 2014	7 441	39,40	293 201
Exercice 2015	9 273	47,04	436 220
	16 714	43,64	729 421

¹⁾ Les nombres d'actions et les prix par action ont été retraités rétrospectivement pour tenir compte du fractionnement des actions.

Données sur les actions

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

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

Au 24 mars 2015, 129 573 132 actions ordinaires étaient émises et en circulation. En outre, il y avait 2 263 348 options émises et en cours au 24 mars 2015, chacune pouvant être exercée pour acquérir une action ordinaire. En supposant l'exercice de toutes les options en cours, il y aurait eu 131 836 480 actions ordinaires émises et en circulation sur une base diluée au 24 mars 2015. Les nombres d'actions ordinaires en circulation et d'options d'achat d'actions ordinaires tiennent compte de l'application rétrospective du fractionnement des actions. Se reporter à la note 12 des états financiers consolidés audités de la Société pour l'exercice 2015 pour plus d'information à ce sujet.

Autres informations

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