



Dollarama conclut une convention de partage d'expertise commerciale et d'approvisionnement avec la chaîne de magasins à un dollar Dollar City en Amérique centrale

MONTREAL (Québec), le 5 février 2013 - Dollarama Inc. (« Dollarama » ou la « Société ») (TSX : DOL) a annoncé aujourd'hui qu'elle a conclu, par l'entremise d'une filiale en propriété exclusive, une convention de partage d'expertise commerciale et d'approvisionnement (la « convention ») avec Dollar City, chaîne de magasins à un dollar située en Amérique centrale qui cherche à étendre ses activités en Amérique centrale, en Colombie, au Pérou et en Équateur (la « région »). Dollar City exploite actuellement 15 magasins dans la région.

« Dollarama est à la fois un importateur et un détaillant. Notre entreprise ne se fonde pas uniquement sur la croissance de notre réseau de magasins; elle se fonde également sur le développement continu de notre plateforme d'approvisionnement direct à bas prix », a indiqué Larry Rossy, président du conseil et chef de la direction de Dollarama.

La convention prévoit que Dollarama partagera son expertise commerciale et opérationnelle avec Dollar City et tirera parti de son savoir-faire dans les domaines de l'approvisionnement direct et de l'importation afin de procurer à leur réseau de magasins en plein essor une offre de produits attrayante. Dollarama n'assumera pas de responsabilités opérationnelles envers Dollar City ni n'engagera de capitaux. La convention a une durée de huit ans et contient des indicateurs clés du rendement financier à des étapes précises tout au long de sa durée. Elle prévoit également la possibilité d'acquérir une participation majoritaire dans Dollar City à compter de la septième année de la convention.

« Le concept unique de magasins à un dollar de Dollarama et son offre de produits attrayante continuent d'être un succès retentissant auprès des consommateurs canadiens. Nous avons pour objectif de tester le potentiel du marché de l'Amérique latine en minimisant les risques ainsi que les capitaux et le temps que nous investissons. À notre avis, nous avons trouvé la bonne stratégie et les bons partenaires pour atteindre cet objectif », a ajouté M. Rossy.

Même si Dollarama ne s'attend pas à ce que la convention ait un impact opérationnel ou financier important sur elle à moyen terme, elle croit que le marché de l'Amérique latine dispose d'un potentiel à long terme.

Amérique latine : un contexte intéressant pour le commerce de détail à long terme

L'Amérique latine est le deuxième plus important marché émergent au monde, affichant un produit intérieur brut (PIB) de 5,6 billions de dollars américains, soit environ 9 pour cent du PIB mondial, et des taux de croissance plus dynamiques que ceux de pays développés comme les États-Unis et le Canada. Les habitudes de consommation de la population de l'Amérique latine, une population jeune et de plus en plus urbaine de plus de 589 millions d'habitants, sont similaires à celles des Nord-Américains, le niveau de pénétration des importations des États-Unis et des marques nord-américaines étant élevé. La même dynamique est observée en Amérique centrale et dans les pays du Pacte andin où Dollar City exerce ses activités, à plus petite échelle, ce qui fait de la région un point d'entrée stratégique en Amérique latine.

Le marché du commerce de détail dans plusieurs parties de l'Amérique latine, notamment l'Amérique centrale et les pays du Pacte andin, se modernise de plus en plus et la présence de détaillants mondiaux dotés de marques internationales s'accroît. Malgré la présence de nombreux détaillants mondiaux et un marché du détail semblable à celui de l'Amérique du Nord, le marché des magasins à un dollar est embryonnaire et mal desservi, si bien qu'il recèle un potentiel de croissance considérable.

« À mesure que nous continuons de rechercher des occasions d'étendre la portée de notre concept, l'Amérique latine se distingue comme un marché de plus en plus intéressant. Cette collaboration avec Dollar City nous procurera un point d'entrée stratégique en temps opportun nous permettant de participer au potentiel à long terme de ce marché émergent et dynamique. De plus, nous croyons pouvoir adapter facilement notre offre de produits aux goûts locaux et offrir une formidable valeur aux consommateurs », a ajouté M. Rossy.

La stratégie de croissance canadienne demeure la priorité

Dollarama se concentre sur la mise en œuvre de sa stratégie de croissance au Canada, qui consiste à densifier les marchés sous-exploités. Le marché canadien continue d'afficher un potentiel de croissance considérable et Dollarama prévoit en tirer parti grâce à la façon disciplinée dont elle choisit habituellement des sites et des sources d'approvisionnement et à l'attention particulière qu'elle porte à l'implantation de ses nouveaux magasins.

« Nous nous engageons à libérer l'importante valeur inexploitée que recèle le marché du détail canadien et à étendre notre empreinte en ouvrant 80 nouveaux établissements au cours de l'exercice 2014. Même si nous sommes très motivés par ce nouveau projet en Amérique latine, nous nous attachons toujours à renforcer notre position de chef de file sur le marché canadien », a conclu M. Rossy.

Informations détaillées sur la conférence téléphonique

MM. Larry Rossy et Stéphane Gonthier, respectivement chef de la direction et chef de l'exploitation de Dollarama, tiendront une conférence téléphonique aujourd'hui à 14 h 00 (HNE) afin de discuter de cette opération commerciale. Ils seront accompagnés de M. Michael Ross, chef de la direction financière et secrétaire, et de M. Neil Rossy, chef de la mise en marché. Outre l'exposé de la Société, il y aura une période de questions et réponses au cours de laquelle les investisseurs et analystes financiers seront invités à poser des questions. Les médias pourront participer à titre d'auditeurs seulement.

Pour participer à cette conférence ou pour l'écouter, veuillez composer le 514 392-1478 ou le 866 223-7781 et indiquer que vous souhaitez participer à la conférence téléphonique de Dollarama.

La conférence sera enregistrée. Vous pourrez l'écouter de nouveau à compter de deux heures suivant la fin de celle-ci jusqu'au 5 mars 2013, en composant le numéro 514 861-2272 ou le 800 408-3053 suivi du code d'accès 2273658#.

À propos de Dollar City

Dollar City est une chaîne de magasins à un dollar située en Amérique centrale. Elle est exploitée par un groupe d'investisseurs réputés et bien établis qui possèdent une vaste expérience en gestion et en exploitation d'entreprises en Amérique latine. Dollar City est actuellement propriétaire de 15 magasins qu'elle exploite au Salvador et au Guatemala et cherche à étendre ses activités dans les autres pays de l'Amérique centrale, en Colombie, au Pérou et en Équateur.

À propos de Dollarama

Dollarama est l'un des premiers exploitants de magasins à un dollar du Canada, comptant 761 emplacements au pays. Nos magasins offrent à nos clients des articles à prix irrésistibles dans des emplacements pratiques, notamment en zones métropolitaines ou dans des villes de petite ou moyenne envergure. L'objectif de Dollarama est d'offrir une expérience de magasinage uniforme, en proposant un vaste éventail de produits de consommation courante, de marchandises générales et d'articles saisonniers. Les produits sont vendus individuellement ou en lots, à des prix fixes d'au plus 3,00 \$.

Déclarations prospectives

Certains énoncés prospectifs contenus dans le présent communiqué 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 », « planifier », « tendances », « indications », « croire », « estimés », « probables » ou « éventuels » ou des variantes de ces termes, visent à signaler des énoncés prospectifs. Les déclarations prospectives sont fondées sur l'information dont la Société dispose actuellement, ses estimations et ses hypothèses tirées de son expérience et de sa perception des tendances historiques, de la conjoncture actuelle et des développements futurs prévus, ainsi que d'autres facteurs qu'elle croit pertinents et raisonnables dans les circonstances, mais rien ne garantit que ces estimations et hypothèses soient exactes. De nombreux facteurs pourraient faire en sorte que les résultats, le degré d'activité, les réalisations ou le rendement réels de la Société, ou les événements ou développements futurs, diffèrent sensiblement de ceux envisagés expressément ou implicitement par les déclarations prospectives, notamment les facteurs suivants, qui sont décrits à la rubrique « Risques et incertitudes » du rapport de gestion de la Société pour l'exercice 2012 et dans ses documents d'information continue déposés sur SEDAR (www.sedar.com) : augmentations futures des frais d'exploitation et du coût des marchandises, impossibilité de maintenir une gamme de produits et de se réapprovisionner en marchandises, augmentations des coûts ou interruption du flux de marchandises importées, perturbations 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 centres d'entreposage et de distribution en temps opportun, saisonnalité, acceptation par le marché de nos marques maison, incapacité de protéger les marques de commerce et autres droits exclusifs, fluctuations du taux de change, pertes éventuelles liées à l'emploi d'instruments dérivés, niveaux d'endettement et incapacité de générer des flux de trésorerie suffisants pour le service de notre dette, risque relatif aux taux d'intérêt liés au taux d'endettement variable, concurrence dans le secteur du détail, conjoncture générale de l'économie, incapacité d'attirer et de conserver des employés qualifiés, départs de hauts dirigeants, interruption des systèmes de technologie de l'information, 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 à notre programme d'assurance actuel, litiges, réclamations en responsabilité du fait des produits et rappels de produits, conformité en matière de réglementation et d'environnement.

Ces facteurs ne sont pas censés représenter une liste exhaustive des facteurs susceptibles d'avoir une incidence sur nous; toutefois, ils devraient être étudiés attentivement. Les déclarations prospectives ont pour but de fournir au lecteur la description des attentes de la direction au sujet du rendement financier de la Société et elles pourraient ne pas convenir pour d'autres fins; les lecteurs ne devraient pas se fier indûment aux déclarations prospectives figurant aux présentes. En outre, les déclarations prospectives figurant dans le présent communiqué de presse sont faites en date du 5 février 2013 à moins d'indication contraire, et nous n'avons pas l'intention et nous déclinons toute obligation de les actualiser ou de les réviser pour tenir compte de nouveaux

éléments d'information, d'événements futurs ou pour une autre raison, sauf si nous y sommes tenus en vertu de la loi. Les déclarations prospectives faites dans le présent communiqué de presse sont présentées expressément sous réserve du présent avis.

Pour de plus amples renseignements :

Investisseurs :

Michael Ross, FCPA, FCA
Chef de la direction financière et secrétaire
514 737-1006, poste 1237
michael.ross@dollarama.com

Médias :

Lyla Radmanovich
Cabinet de relations publiques NATIONAL
514 843-2336
lradmanovich@national.ca