



DOLLARAMA INC.
NOTICE ANNUELLE
POUR L'EXERCICE
TERMINÉ LE 31 JANVIER 2010

Le 28 avril 2010

TABLE DES MATIÈRES

NOTES EXPLICATIVES	1
Énoncés prospectifs	1
Mesures non conformes aux PCGR	2
Données sur le marché et l'industrie	2
STRUCTURE DE L'ENTREPRISE	3
Généralités.....	3
Liens intersociétés	3
DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ENTREPRISE.....	5
Historique.....	5
Faits nouveaux	5
ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ.....	6
Aperçu de l'industrie	6
Aperçu de l'entreprise	6
Magasins	7
Produits	8
Clientèle	9
Marketing	10
Installations d'entreposage et de distribution	10
Transport	10
Concurrence	11
Main-d'œuvre.....	11
Caractère saisonnier	12
Propriété intellectuelle.....	12
Technologie.....	12
Réglementation	13
FACTEURS DE RISQUE	13
POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES	27
STRUCTURE DU CAPITAL	28
Actions ordinaires	28
Actions privilégiées.....	28
DESCRIPTION DES DETTES IMPORTANTES	28
Facilité de crédit.....	28
Billets à intérêt reporté	31
MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES ET COURS ET VOLUME DES OPÉRATIONS.....	32
ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS.....	33
Administrateurs	33
Hauts dirigeants.....	34
Notices biographiques	34
Interdiction d'opérations ou faillites	36
Amendes ou sanctions	37
Conflits d'intérêts.....	37
Indemnisation et assurance.....	37
RENSEIGNEMENTS SUR LE COMITÉ DE VÉRIFICATION.....	38
Règles du comité de vérification.....	38
Composition du comité de vérification	38
Formation et expérience pertinentes des membres du comité de vérification	38
Honoraires pour les services du vérificateur externe.....	38
POURSUITES ET APPLICATION DE LA LOI.....	39

DIRIGEANTS ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES	39
Convention d'actionnaires.....	39
Résiliation de la convention de gestion	39
Convention de services-conseils	40
Baux immobiliers	40
AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES	40
CONTRATS IMPORTANTS.....	40
INTÉRÊTS DES EXPERTS.....	41
RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES.....	41
GLOSSAIRE	42
ANNEXE A	A-1

NOTES EXPLICATIVES

À moins d'indication contraire, les renseignements qui figurent dans la présente notice annuelle (la « notice annuelle ») sont fournis au 31 janvier 2010.

À moins d'indication contraire ou si le contexte exige une interprétation contraire, les expressions « Dollarama », la « Société », « nous », « notre » et « nos » désignent Dollarama inc., ses filiales directes et indirectes et les sociétés qu'elle remplace.

Pour une explication des termes clés, voir la rubrique « Glossaire » qui débute à la page 42 de la présente notice annuelle. À moins d'indication contraire, tous les renvois à « \$ » dans la présente notice annuelle désignent le dollar canadien. Les renvois à « \$ US » dans la présente notice annuelle désignent le dollar américain. Le taux de change à midi le 28 avril 2010 publié par la Banque du Canada aux fins de la conversion du dollar canadien en dollar américain s'établissait à $1,00 \$ CA = 0,9874 \$ US$.

Énoncés prospectifs

Certains énoncés prospectifs, au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables, contenus dans la présente notice annuelle portent sur nos intentions, nos attentes et nos plans 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. Le texte contenant des énoncés prospectifs figure notamment à la rubrique « Facteurs de risque ». Les énoncés prospectifs sont fondés sur les estimations et les hypothèses de la Société à la lumière 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. Certaines hypothèses à l'égard des obligations découlant de réclamations, des avantages sociaux futurs des employés, de l'impôt sur le revenu, du fonds commercial et des immobilisations incorporelles constituent des facteurs importants dont il est tenu compte pour préparer les énoncés prospectifs et les attentes de la direction. Plusieurs facteurs pourraient faire en sorte que nos résultats, notre degré d'activité, nos réalisations ou notre rendement réels, ou les événements ou développements futurs, diffèrent sensiblement de ceux envisagés par les énoncés prospectifs, notamment les facteurs suivants, dont il est question plus en détails à la rubrique « Facteurs de risque » de la présente notice annuelle : augmentations futures des frais d'exploitation et du coût des marchandises, impossibilité de renouveler notre marchandise aussi souvent qu'auparavant, augmentation des coûts ou interruption du flux de marchandises importées, perturbation dans le réseau de distribution, mauvaise conjoncture générale de l'économie, niveau d'endettement élevé, incapacité de générer des flux de trésorerie suffisants pour servir l'ensemble de la dette de la Société, capacité de la Société de contracter d'autres dettes, restrictions importantes imposées par notre facilité de crédit garantie de premier rang et notre acte relatif aux billets à intérêt reporté et à taux flottant de premier rang, risque relatif aux taux d'intérêt lié au taux d'endettement variable, absence de garantie que notre stratégie de lancement de produits dont le prix varie entre 1,00 \$ et 2,00 \$ continuera de connaître du succès, acceptation par le marché de nos marques maison, incapacité d'obtenir de la capacité supplémentaire pour les centres d'entreposage et de distribution en temps voulu, conditions climatiques ou fluctuations saisonnières, concurrence dans le secteur du détail, dépendance envers la capacité à obtenir des prix et d'autres modalités concurrentielles de la part des fournisseurs, incapacité de renouveler les baux de nos magasins, de nos entrepôts et de notre centre de distribution ou de trouver d'autres emplacements ou des baux à des conditions favorables, interruptions des systèmes de technologie de l'information, impossibilité de réaliser la stratégie de croissance avec succès, incapacité de réaliser la croissance prévue du chiffre d'affaires et du revenu d'exploitation, freinte de stock, respect des règlements environnementaux, incapacité d'attirer et de conserver des employés qualifiés, départ de hauts dirigeants, fluctuation de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain, litiges, réclamations en responsabilité du fait des produits et rappels de produits, coûts inattendus liés à notre programme d'assurance actuel, protection des marques de commerce et autres droits exclusifs, catastrophes naturelles, risques liés à la protection des données des cartes de crédit des clients, structure de société de portefeuille, influence des actionnaires actuels, volatilité du cours des actions ordinaires de la Société, absence d'intention de payer des dividendes en espèces et ventes futures d'actions ordinaires par les actionnaires actuels. 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 énoncés prospectifs ont pour but de fournir au lecteur une description des attentes de la direction

au sujet du rendement financier 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, à moins d'indication contraire, les énoncés prospectifs contenus dans la présente notice annuelle sont faits en date des présentes, et nous n'avons pas l'intention et nous déclinons toute obligation d'actualiser ou de réviser ces énoncés prospectifs à la lumière de nouveaux éléments d'information, d'événements futurs ou pour quelque autre motif, sauf si nous y sommes tenus en vertu de la loi. Les énoncés prospectifs contenus dans la présente notice annuelle doivent être lus à la lumière du présent avis.

Mesures non conformes aux PCGR

Dans la présente notice annuelle, il est fait mention de certaines mesures non conformes aux PCGR. Ces mesures non conformes aux PCGR ne sont pas reconnues aux termes des PGCR du Canada et n'ont pas de définition normalisée prescrite par ces derniers. Par conséquent, il est peu probable qu'elles soient comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Elles fournissent plutôt des renseignements supplémentaires pour aider les investisseurs à évaluer un placement dans les actions ordinaires et offrir des données supplémentaires qui favorisent une meilleure compréhension des résultats d'exploitation de la Société du point de vue de la direction. Nous avons recours à des mesures non conformes aux PCGR, notamment le BAIIA normalisé et la marge brute, afin de fournir aux investisseurs une mesure supplémentaire du rendement de nos activités et de mettre ainsi en évidence les tendances de nos activités de base qui, autrement, pourraient ne pas être dégagées par les seules mesures financières conformes aux PCGR du Canada. Nous estimons également que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et les autres parties intéressées ont fréquemment recours à des mesures non conformes aux PCGR pour évaluer les émetteurs. Notre direction utilise ces mesures afin de faciliter la comparaison du rendement de nos activités d'une période à une autre, l'établissement des budgets d'exploitation annuels et l'évaluation de notre capacité à respecter nos obligations futures au titre du service de la dette, des dépenses en immobilisations et du fonds de roulement. La marge brute correspond au chiffre d'affaires établi, moins le coût des marchandises vendues.

Données sur le marché et l'industrie

Nous avons obtenu les données sur le marché et l'industrie présentées dans la présente notice annuelle au moyen d'enquêtes internes au sein de la Société, de renseignements provenant de tiers, notamment les données de Statistique Canada pour 2008, et d'estimations préparées par notre direction. Nous ne connaissons aucune source tierce qui prépare des rapports sur les données sur le marché et l'industrie des magasins de vente au rabais à un dollar du Canada. Par conséquent, toutes les données sur le marché et l'industrie des magasins de vente au rabais à un dollar du Canada figurant dans la présente notice annuelle sont fondées sur des estimations de la direction générées à l'interne, notamment des estimations fondées sur notre examen de sites Web de tiers et des extrapolations d'enquêtes préparées par des tiers sur les magasins de vente au rabais à un dollar des États-Unis. Même si nous croyons que nos enquêtes internes, les renseignements de tiers et les estimations de notre direction sont fiables, nous ne les avons pas vérifiés, et ils n'ont pas été vérifiés par des sources indépendantes et rien ne garantit que les renseignements contenus dans les sites Web de tiers sont à jour. Nous n'avons connaissance d'aucune déclaration fautive ou trompeuse à l'égard des données sur le marché et l'industrie présentées dans la présente notice annuelle, mais elles comportent des risques et des incertitudes et sont susceptibles de changer en fonction de divers facteurs, notamment ceux dont il est question aux rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risque ».

STRUCTURE DE L'ENTREPRISE

Généralités

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

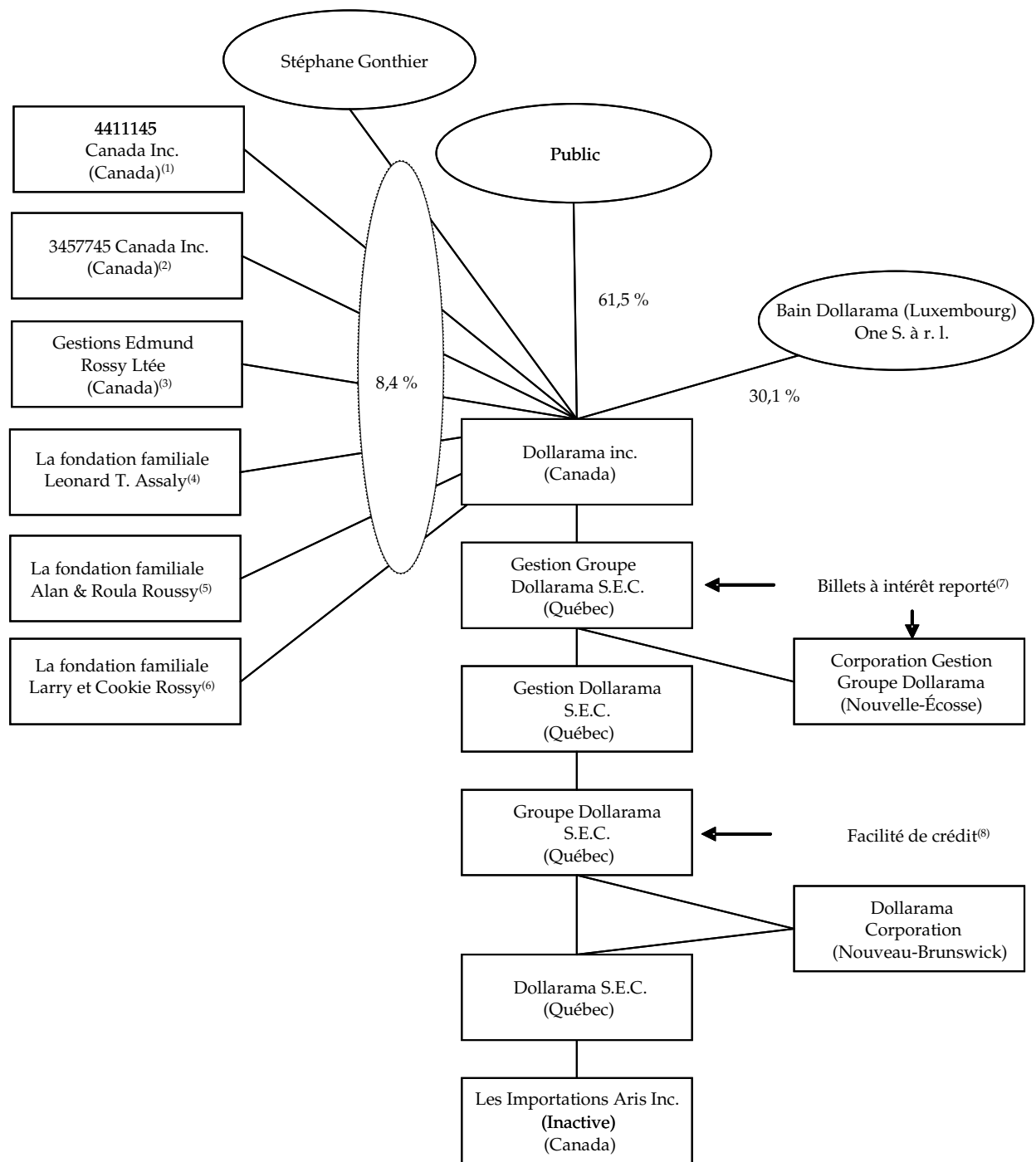
Le siège social de la Société est situé au 5805, avenue Royalmount, Montréal (Québec) H4P 0A1.

Liens intersociétés

La Société est indirectement, par l'intermédiaire de ses filiales, propriétaire de tout le capital de Dollarama S.E.C. et de Dollarama Corporation, qui exercent conjointement les activités de Dollarama.

Le 18 novembre 2004, Groupe Dollarama S.E.C. et Les Importations Aris Inc. ont conclu une convention de crédit de premier rang garantie avec un groupe de prêteurs. Voir « Description des dettes importantes – Facilité de crédit ». Le 20 décembre 2006, Gestion Groupe Dollarama S.E.C. et Corporation Gestion Groupe Dollarama ont émis des billets à intérêt reporté d'un capital de 200,0 millions de dollars américains. Voir « Description des dettes importantes – Billets à intérêt reporté ».

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



- (1) Entité contrôlée par Larry Rossy.
 (2) Entité contrôlée par Leonard Assaly.
 (3) Entité contrôlée par Alan Rossy.
 (4) La fondation familiale Leonard T. Assaly est un organisme sans but lucratif dont Leonard Assaly est membre et administrateur.
 (5) La fondation familiale Alan & Roula Rossy est un organisme sans but lucratif dont Alan Rossy est membre et administrateur.
 (6) La fondation familiale Larry et Cookie Rossy est un organisme sans but lucratif dont Larry Rossy est membre et administrateur.
 (7) Pour une description des billets à intérêt reporté, voir « Description des dettes importantes ».
 (8) Pour une description de la facilité de crédit, voir « Description des dettes importantes ».

DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ENTREPRISE

Historique

En 1992, l'entreprise de Dollarama a été fondée par notre chef de la direction, Larry Rossy, membre de la troisième génération d'une famille de marchands. M. Rossy a pris les commandes de l'entreprise familiale de commerce de détail en 1973, et il l'a fait passer d'un détaillant populaire à une chaîne de magasins à un dollar à prix fixe unique. M. Rossy a convaincu notre équipe de direction de lancer plusieurs initiatives qui ont défini notre stratégie actuelle. Ces initiatives comprenaient (i) l'adoption du concept du magasin à un dollar à prix fixes; (ii) la poursuite de notre stratégie d'expansion du réseau de magasins au Canada pour faire croître la reconnaissance de la marque et augmenter nos ventes; (iii) la mise en œuvre d'un programme visant l'approvisionnement direct de produits auprès de fournisseurs étrangers pour réduire le coût de nos produits, diversifier et améliorer notre gamme de produits. En février 2009, nous avons lancé nos prix fixes multiples qui nous permettent de vendre nos produits individuellement ou en lots à des prix fixes se situant entre 1,00 \$ et 2,00 \$, sauf certaines friandises, vendues 0,69 \$.

Le 18 novembre 2004, des fonds conseillés par Bain Capital Partners, LLC (« Bain Capital ») ont acquis environ 80 % des titres ordinaires de la Société, et Larry Rossy et d'autres membres de notre ancienne équipe de direction et de notre équipe de direction actuelle ont conservé la propriété des 20 % de titres ordinaires de la Société restants. Le 16 octobre 2009, la Société a réalisé un premier appel public à l'épargne (le « PAPE ») de 17 142 857 actions ordinaires au prix de 17,50 \$ par action, pour un produit brut de 299 999 997,50 \$. En date des présentes, des fonds conseillés par Bain Capital de même que Larry Rossy et d'autres membres de notre direction actuelle, en tant que groupe, sont propriétaires, respectivement, de 30,1 % et de 8,3 % des actions ordinaires de la Société.

Faits nouveaux

Comme l'a annoncé la Société le 18 mars 2010, M. Michael Ross, CA, a été nommé chef de la direction financière et secrétaire de la Société avec prise d'effet le 12 avril 2010. M. Ross remplace M. Nicholas Nomicos qui a démissionné de son poste de premier vice-président, chef de la direction financière et secrétaire intérimaire de la Société avec prise d'effet le 12 avril 2010. M. Nomicos reste membre du conseil d'administration de la Société (le « conseil d'administration »).

Le 17 février 2010, M. Donald Gray Reid a été nommé administrateur et membre du comité de vérification de la Société avec prise d'effet à cette même date. Il remplace M. Todd Cook au conseil d'administration et au comité de vérification de la Société.

En date des présentes, le conseil d'administration est composé de MM. Larry Rossy (président du conseil), Joshua Bekenstein, Gregory David, Stephen Gunn (administrateur principal), Matthew Levin, Nicholas Nomicos, Donald Gray Reid, Neil Rossy et John J. Swidler et le comité de vérification, de MM. Stephen Gunn, Donald Gray Reid et John J. Swidler (président).

Le 28 avril 2010, la Société a procédé à un reclassement par prise ferme et à la clôture simultanée de son option de surallocation aux termes desquels certains actionnaires ont vendu, au total, 11 689 750 actions ordinaires aux preneurs fermes dans le cadre du reclassement (définis ci-après) au prix de 24,60 \$ par action, pour un produit brut total revenant aux actionnaires vendeurs s'élevant à environ 287 567 850 \$ (le « reclassement »).

En date des présentes, 73 104 831 actions ordinaires sont émises et en circulation.

ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ

Aperçu de l'industrie

Le secteur de détail à bas prix représente un segment bien établi et en croissance de l'industrie globale de détail canadienne. La demande des consommateurs canadiens à l'égard des produits à bas prix a augmenté considérablement au cours de la dernière décennie, comme en témoigne l'augmentation du nombre de marchands de masse généraux, de chaînes à bas prix de plus petite taille, de magasins-entrepôts et de clubs-entrepôts, de supermarchés à bas prix, de détaillants liquidateurs et de magasins à un dollar.

Le segment des magasins à un dollar dans lequel nous exerçons nos activités se distingue généralement de celui des autres détaillants à bas prix grâce à au moins une des caractéristiques suivantes : (i) bas prix fixes, habituellement entre 1,00 \$ et 5,00 \$; (ii) emplacements et taille des magasins pratiques; (iii) vaste gamme de produits de tous les jours de marque et sans marque; (iv) produits offerts en petites quantités ou individuellement; (v) environnement libre-service sans superflu.

Les produits offerts par les magasins à un dollar comprennent généralement les produits suivants : produits ménagers et produits de nettoyage ménagers, papier et plastique, produits de soins de santé et de beauté, articles de fête, jouets, aliments, articles de fantaisie, produits saisonniers et produits d'achat impulsif. Les exploitants de magasins à un dollar canadiens varient en fonction des fourchettes de prix, des emplacements, des produits offerts, de l'homogénéité de la sélection de produits et de la présentation des magasins. Plusieurs magasins à un dollar canadiens ont un positionnement sur le marché semblable aux détaillants liquidateurs, offrant une expérience de magasinage du type course au trésor. La sélection et la disponibilité des produits chez ces détaillants changent fréquemment et sont souvent irrégulières, principalement en raison d'une stratégie de sourcing axée sur les importateurs et les liquidateurs. Certains magasins à un dollar, ce qui comprend Dollarama, se sont distingués en offrant une sélection de produits plus régulière qui comprend des produits domestiques de tous les jours et une sélection de produits de marques nationales, ainsi qu'une gamme d'articles uniques et saisonniers. Cette stratégie a pour but de fidéliser la clientèle et de générer des visites supplémentaires aux magasins.

L'industrie du magasin à un dollar du Canada demeure sous-pénétrée par rapport à celle des États-Unis. Les cinq principales chaînes de magasins à un dollar des États-Unis, en fonction du nombre d'habitants par magasin, comptaient environ un magasin à un dollar pour 15 250 personnes au 31 janvier 2010, alors que, selon la direction, les six principales chaînes de magasins à un dollar canadiens, en fonction du nombre d'habitants par magasin, comptaient environ un magasin à un dollar pour 32 000 personnes en date du 31 janvier 2010. Compte tenu de ces données sur l'industrie américaine, nous croyons que le marché canadien du magasin à un dollar présente de très intéressantes perspectives de croissance.

Aperçu de l'entreprise

La Société est le plus important exploitant de magasins à un dollar au Canada, et le nombre de magasins de notre réseau est plus de 4 fois supérieur à celui de notre plus proche concurrent au Canada. Nous sommes la seule chaîne de magasins à un dollar ayant une présence importante partout au pays, et nous continuons de croître dans toutes les provinces canadiennes. Au cours des 4 derniers exercices, nous avons ouvert 205 nouveaux magasins. Au 31 janvier 2010, nos magasins ont une superficie moyenne d'environ 9 806 pieds carrés et ils offrent un mélange ciblé de produits à des prix intéressants, notamment des produits de marques maison et des produits de marques nationales. Nous offrons une vaste gamme de produits de consommation courante, en plus des produits saisonniers. Nos produits de qualité sont vendus individuellement ou en lots à des prix fixes se situant entre 1,00 \$ et 2,00 \$, sauf certaines friandises, vendues 0,69 \$. Tous nos magasins sont la propriété de la Société, ce qui permet d'offrir une expérience de magasinage homogène, et pratiquement tous nos magasins sont situés dans des zones achalandées comme des mails linéaires et des centres commerciaux, à divers endroits, notamment des zones métropolitaines, des villes de taille moyenne et de petite taille.

En date du 31 janvier 2010, nous exploitons 603 magasins détenus par la Société, situés dans l'ensemble du Canada, et pour l'exercice 2010, nous avons généré des ventes d'environ 1,3 milliard de dollars et un BAIIA normalisé d'environ 192 millions de dollars.

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

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

Magasins

Emplacements des magasins et choix des sites

Nous gérons notre portefeuille immobilier avec précaution afin de maximiser la rentabilité des magasins à la grandeur du réseau et de maintenir une approche disciplinée sensible à l'évolution des coûts à l'égard de la sélection du site des magasins. Nous évaluons des emplacements potentiels en fonction d'une gamme de critères, notamment : (i) le degré d'activités de détail et les habitudes de circulation; (ii) la présence de concurrents; (iii) la population et les facteurs démographiques du secteur; (iv) le loyer et les frais d'occupation totaux par pied carré; (v) l'emplacement des magasins Dollarama actuels. Pratiquement tous nos magasins sont situés dans les zones achalandées comme des mails linéaires et des centres commerciaux où notre direction croit que les clients sont susceptibles de faire leurs courses. Nous ouvrons des magasins dans divers emplacements, notamment des régions métropolitaines, des villes de moyenne taille et de petites villes. Nous croyons que les clients qui fréquentent nos magasins demeurent dans un rayon limité autour des magasins, ce qui nous permet d'exploiter rentablement plusieurs magasins dans tous les marchés canadiens. Nous croyons pouvoir continuer d'ouvrir rentablement des magasins dans tous les marchés canadiens, notamment dans les zones où la densité de nos magasins est la plus élevée, comme au Québec. Notre capacité d'ouvrir de nouveaux magasins dépend, notamment, de la localisation d'emplacements adéquats et de la négociation de conditions de location avantageuses.

En date du 31 janvier 2010, nous exploitions 603 magasins dans toutes les provinces du Canada, répartis comme suit :

Alberta.....	40	Nouvelle-Écosse.....	24
Colombie-Britannique.....	19	Ontario.....	237
Manitoba.....	22	Île-du-Prince-Édouard.....	3
Nouveau- Brunswick.....	27	Québec.....	209
Terre-Neuve-et-Labrador.....	8	Saskatchewan.....	14

À l'exception de 18 de nos magasins que nous louons, aux taux du marché, d'entités contrôlées par Larry Rossy, nos autres magasins sont loués de divers tiers. Voir « Dirigeants et autres personnes intéressés dans des opérations importantes ». Nous nous attendons à continuer de louer des locaux à mesure que nous croissons. La durée moyenne de nos baux est de 11,3 ans et la durée moyenne jusqu'à leur échéance est de 5,5 ans. À mesure que les baux actuels viennent à échéance, nous croyons que nous serons en mesure de les renouveler, si nous le

souhaitons, pour les magasins actuels, ou d'obtenir des baux à des emplacements équivalents ou meilleurs dans le même secteur. À ce jour, nous n'avons eu aucune difficulté à renouveler les baux de nos emplacements actuels ou à louer des emplacements adéquats pour de nouveaux magasins. Nous croyons que cette stratégie de location améliore notre souplesse pour donner suite à diverses occasions d'expansion et de relocalisation découlant des variations de la conjoncture du marché.

Taille et état des magasins

Nous offrons un aménagement de magasin bien conçu, pratique et homogène. La taille moyenne de nos magasins a augmenté au cours des douze dernières années pour passer de 5 272 pieds carrés, en 1998, à 9 806 pieds carrés (dont 80 % à 85 % sont disponibles à la vente) en date du 31 janvier 2010, et les nouveaux magasins ouverts au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2010 avaient une superficie moyenne d'environ 9 800 pieds carrés.

Près des deux tiers de nos magasins ont été ouverts, agrandis, rénovés ou déménagés au cours des six derniers exercices. Nous avons dépensé en moyenne environ 3,3 millions de dollars par année en rénovation (y compris les agrandissements) de magasins à chacun des trois derniers exercices. Nous croyons que notre réseau actuel de magasins est en bon état et ne nécessite aucune dépense en immobilisations importante pour son entretien.

Remboursement du capital des nouveaux magasins

Notre modèle de croissance est caractérisé par un faible investissement en capital pour ouvrir des magasins, des augmentations rapides des ventes après l'ouverture, la stabilité du volume des ventes et des frais d'exploitation continus peu élevés (y compris les faibles dépenses en immobilisations pour l'entretien), qui, ensemble, offrent un rendement intéressant sur l'investissement. Un nouveau magasin Dollarama nécessite un investissement initial minimal, habituellement de 0,6 million de dollars, dont 0,4 million de dollars de dépenses en immobilisations et 0,2 million de dollars pour les stocks. En moyenne, nos magasins génèrent 1,8 million de dollars de ventes au cours de la première année d'activités et la période moyenne de remboursement du capital investi est inférieure à deux ans. Notre modèle s'est avéré efficace dans les villes en milieu rural et dans les petites villes, ainsi que dans les zones plus densément peuplées et les zones métropolitaines qui incluent habituellement un plus grand nombre de concurrents.

Mode de paiement pour les clients

À l'heure actuelle, nous acceptons l'argent comptant et les cartes de débit à numéro d'identification personnel dans tous nos magasins. Le taux de pénétration des cartes de débit dans nos magasins a augmenté continuellement, les opérations par carte de débit atteignant environ 30 % des ventes de l'exercice terminé le 31 janvier 2010. La valeur moyenne des ventes par carte de débit dans nos magasins est actuellement d'environ 2,5 fois plus importante que celle des ventes au comptant. En outre, nous testons actuellement l'acceptation des cartes de crédit dans le cadre d'un projet pilote dans un nombre limité de nos magasins.

Produits

Variété de produits

Nous offrons un mélange ciblé bien équilibré de produits à des prix attrayants, notamment des produits de marques maison et de marques nationales. Notre gamme de produits comprend notamment :

- les produits non durables, qui représentaient environ 35 % des produits que nous offrons (en fonction de la valeur de détail) pour l'exercice terminé le 31 janvier 2010, mentionnons notamment les biens ménagers non durables, comme le papier, les plastiques, le papier d'aluminium et les produits ménagers de nettoyage, les produits de soins de santé et de beauté de base, les friandises, les boissons, les collations et d'autres produits alimentaires;
- les produits généraux, qui représentaient environ 51 % des produits que nous offrons (en fonction de la valeur de détail) pour l'exercice terminé le 31 janvier 2010, mentionnons notamment les articles de fête, les cartes de souhaits, le papier-cadeau, les articles d'artisanat et de papeterie, les articles ménagers et les

articles de cuisine, la quincaillerie et l'électronique, les jouets, les cadeaux, les vêtements et d'autres articles;

- les produits saisonniers, qui représentaient environ 14 % des produits que nous offrons (en fonction de la valeur de détail) pour l'exercice terminé le 31 janvier 2010, mentionnons notamment les produits de la Saint-Valentin, de la Saint-Patrick, de Pâques, d'Halloween et de Noël, ainsi que les produits saisonniers estivaux et hivernaux.

La sélection de produits offerts dans nos magasins varie.

Nous rajustons constamment notre gamme de produits pour offrir la meilleure valeur et la plus grande sélection de produits à nos clients, ainsi que pour maintenir ou améliorer nos marges brutes. Nos magasins offrent une vaste gamme d'UGS gérées activement, notamment plus de 3 500 UGS actives à l'année et plus de 600 UGS saisonnières. Nous analysons nos produits en stock à chaque mois en fonction des ventes et de la rentabilité. Compte tenu des résultats, nous sommes en mesure de rajuster rapidement notre gamme de produits en vue d'optimiser la rentabilité. Les articles se vendant moins rapidement sont abandonnés et remplacés au besoin.

Nos produits sont vendus principalement individuellement ou en lots à des prix fixes de 0,69 \$ (pour certaines friandises), 1,00 \$, 1,25 \$, 1,50 \$ et 2,00 \$. Avant février 2009, presque tous nos produits se vendaient à un prix fixe de 1,00 \$. Le 2 février 2009, nous avons lancé les autres prix fixes de 1,25 \$, 1,50 \$ ou 2,00 \$ qui offrent une plus grande souplesse dans la mise en marché et qui nous ont permis d'élargir notre gamme de produits.

Approvisionnement

Nous achetons la plupart de nos produits d'une manière centralisée auprès de fabricants, vendeurs en gros, représentants de fabricants et importateurs. Notre stratégie vise à acheter les produits directement des fournisseurs à plus bas prix qui respectent nos normes de haute qualité. Notre stratégie d'approvisionnement mélange des produits importés directement et des produits nord-américains, en proportion de 53 % et 47 % de notre volume total pour l'exercice terminé le 31 janvier 2010. Habituellement, les produits achetés de fabricants canadiens sont des produits non durables, notamment des produits ménagers, des produits domestiques, des produits alimentaires, friandises et cartes de souhait. Même si nous nous approvisionnons surtout en Chine, nous avons continuellement augmenté la part de nos achats d'autres fournisseurs étrangers au cours des deux derniers exercices, notamment en biens provenant directement du Brésil, de l'Inde, de l'Indonésie, de Taïwan et de la Turquie. Nous avons commencé à développer des liens avec des fournisseurs étrangers en 1993. De plus, nous concevons le dessin, l'emballage et l'étiquetage des produits pour nos marques maison et nous travaillons de concert avec nos fournisseurs choisis pour respecter nos normes.

Nos fournisseurs sont diversifiés, aucun d'entre eux ne comptant pour plus de 6 % de nos achats totaux au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2010. Au cours de la même période, nos dix principaux fournisseurs représentaient moins de 24 % des achats totaux, et nos 25 principaux fournisseurs, moins de 38 %. Nous achetons généralement des produits à la commande et ne concluons pas de contrats d'achat à long terme ni d'autre garantie d'approvisionnement continu ou de coût. Toutefois, nous avons tissé d'étroites relations avec nos fournisseurs, qui durent depuis plus de dix ans avec huit de nos dix premiers fournisseurs et depuis plus de dix ans avec tous nos dix premiers fournisseurs. La solidité et la durée de ces relations ainsi que les quantités de marchandises achetées et nos capacités de sourcing direct contribuent à notre position concurrentielle en matière de coûts et à notre capacité d'offrir une grande sélection de produits à prix fixes.

Clientèle

Notre clientèle recherche les bas prix et la commodité. En fonction de leurs besoins économiques et de leur proximité, les clients magasinent chez Dollarama pour combler divers besoins de base, notamment le magasinage d'appoint, le magasinage routinier périodique visant à accumuler des articles ménagers et le magasinage hebdomadaire ou plus fréquent visant à répondre à leurs besoins d'achat les plus essentiels. Beaucoup de nos clients font leurs emplettes chez Dollarama. Notre gamme de produits incite aussi aux achats spontanés.

Marketing

Nous avons connu une croissance rapide sans dépenses importantes en marketing et promotion, ce que nous attribuons à notre solide marque et au succès dans le choix d’emplacements à fort achalandage et facile d’accès. Grâce à nos faibles prix quotidiens, il n’y a en général pas de ventes ou de réductions de prix à annoncer.

La publicité est utilisée presque exclusivement pour annoncer l’ouverture de nouveaux magasins. Nous faisons la promotion de l’ouverture de nouveaux magasins dans certains médias, notamment la radio, les journaux locaux, les circulaires et la télévision. La campagne de publicité visant un nouveau magasin peut durer de deux à six semaines, selon l’emplacement du magasin.

Installations d’entreposage et de distribution

Nos installations d’entreposage et de distribution consistent en quatre entrepôts et un centre de distribution, appartenant tous à des entités contrôlées par Larry Rossy. Voir « Dirigeants et autres personnes intéressés dans des opérations importantes ». Les cinq emplacements font l’objet de baux à long terme. Le tableau suivant décrit nos installations d’entreposage et de distribution.

Emplacement	Type	Superficie	Échéance des baux
Dorval (Québec)	Entrepôt	269 950 pieds carrés	30 novembre 2024
Lachine (Québec)	Entrepôt	356 675 pieds carrés	30 novembre 2024
Mont-Royal (Québec)	Entrepôt	128 838 pieds carrés	30 novembre 2024
Mont-Royal (Québec)	Centre de distribution	292 623 pieds carrés	30 novembre 2024
Mont-Royal (Québec)	Entrepôt	325 000 pieds carrés	30 novembre 2024

Nos quatre entrepôts sont principalement utilisés pour entreposer les biens importés directement de l’étranger, alors que la plupart des biens ménagers proviennent de vendeurs nord-américains et sont livrés directement au centre de distribution (sauf les produits livrés directement aux magasins). Nous entreposons environ 62 % de nos produits dans nos quatre entrepôts et environ 89 % de nos produits transitent par notre centre de distribution. Les produits sont par la suite transportés vers nos magasins par des entrepreneurs externes. Voir « Activités de la Société – Transport ». Les 11 % restants de nos produits sont livrés par les fournisseurs directement aux magasins, par exemple les cartes de souhait. Parmi les fournisseurs qui livrent directement aux magasins, un nombre limité (comme les fournisseurs de certaines boissons gazeuses et de cartes de souhait) travaillent également avec le gérant du magasin à la gestion du stock du magasin.

Nous avons ouvert un nouveau centre de distribution au cours de l’exercice terminé le 4 février 2007 et un nouvel entrepôt/siège social au cours de l’exercice terminé le 3 février 2008, ce qui a augmenté notre capacité d’entreposage d’environ 325 000 pieds carrés. Nos besoins actuels sont comblés par un seul quart de travail à notre centre de distribution et dans nos entrepôts, ce qui permettra des augmentations futures de la capacité. Aux termes de notre plan actuel de croissance, nous croyons que notre réseau de distribution actuel peut desservir rentablement plus de 150 magasins supplémentaires.

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

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

Transport

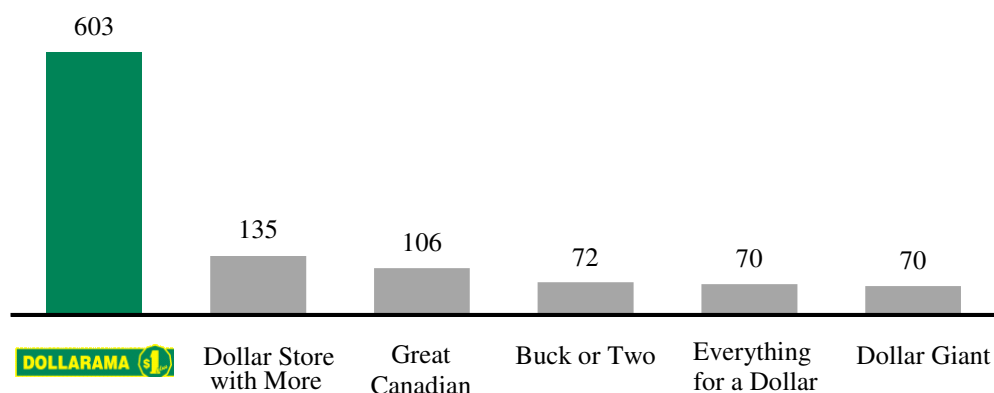
Nous devons constamment réapprovisionner le stock épuisé en faisant livrer les marchandises à nos centres de distribution, puis de nos centres de distribution vers nos magasins, par divers moyen de transport, notamment par

bateau, par train et par camion sur les routes et les autoroutes du Canada. Nous ne sommes propriétaires d'aucun camion et nous impartissons nos besoins en transport. Nous avons surtout recours à des transporteurs externes et ne concluons habituellement pas de contrat de transport à long terme avec nos transporteurs, mais plutôt des contrats à la commande, en fonction de nos besoins. Nos frais de transport fluctuent en fonction des augmentations et des surcharges de carburant. Voir « Facteurs de risque – Augmentation des frais d'exploitation et du coût des marchandises ».

Concurrence

L'industrie canadienne du magasin à un dollar est fortement fragmentée, comptant plusieurs chaînes de magasins à un dollar à plusieurs succursales privés ainsi que des magasins à un dollar exploités indépendamment. En plus de Dollarama, les plus importants magasins à un dollars à succursales multiples comprennent Buck or Two, Dollar Giant, Dollar Store With More, Everything For a Dollar et Great Canadian Dollar Store. Ce groupe, y compris Dollarama, exploite, sur une base combinée, plus de 1 000 magasins au Canada. La plupart de nos concurrents à succursales multiples sont des chaînes de franchise avec un nombre considérablement moins élevé de magasins que Dollarama, et quatre de ces cinq concurrents ont réduit le nombre total de leurs magasins depuis janvier 2004.

Le graphique suivant présente le nombre de nos magasins par rapport au nombre de magasins de nos concurrents au Canada en date du 31 janvier 2010 :



En tant que groupe, ces chaînes concurrentes à succursales multiples (i) occupent une part de marché considérablement moins importante que la nôtre dans nos principaux marchés de l'Ontario et du Québec, où le taux de pénétration de nos magasins par habitant est le plus élevé; (ii) détiennent une part de marché importante dans les provinces de l'Ouest, où nous tentons d'augmenter notre présence; (iii) ont une part de marché identique à la nôtre dans les provinces de l'Atlantique.

En ce qui concerne l'acquisition de marchandises et la vente de produits, nous faisons face à la concurrence de magasins à un dollar, de magasins populaires et de marchands de masse. Voir « Facteurs de risque – Concurrence dans le secteur du détail ».

Main-d'œuvre

En date du 31 janvier 2010, nous comptons 12 764 commis de détail, à plein temps, à temps partiel et sur une base temporaire. Nous comptons également 166 employés à notre siège social et 109 à nos entrepôts et notre centre de distribution. Nous engageons des employés saisonniers au cours des saisons achalandées comme le temps des Fêtes, ce qui nous fournit une plus grande souplesse à l'égard de notre main-d'œuvre et nous permet de mieux gérer les périodes de pointes plus achalandées. Aucun de nos employés n'est couvert par une convention collective ou représenté par un syndicat. Voir « Facteurs de risque – Incapacité d'attirer et de conserver des employés qualifiés ».

Caractère saisonnier

Nos ventes varient légèrement selon la saison. De manière générale, le quatrième trimestre connaît le volume de vente le plus élevé, en raison des ventes de Noël, et le premier trimestre est le plus calme. En outre, nos résultats trimestriels peuvent être touchés par l'ouverture de nouveaux magasins et les fermetures de magasins, les ventes produites par les nouveaux magasins et les magasins existants ainsi que par certaines fêtes. Nous achetons des stocks importants au troisième trimestre et engageons des frais de livraison et des frais de main-d'œuvre plus élevés en préparation des ventes supérieures du quatrième trimestre. De plus, nous proposons des produits au cours de notre quatrième trimestre que nous ne proposons pas le reste de l'année, comme des ensembles cadeaux, des décorations de Noël, certains articles de boulangerie-pâtisserie et un assortiment plus vaste de jouets et de friandises.

Le tableau suivant reflète le caractère saisonnier des ventes et de la marge brute pour l'exercice terminé le 31 janvier 2010. Tous les trimestres indiqués ci-après sont composés de treize semaines.

(en % du total)	<u>1^{er} trimestre</u>	<u>2^e trimestre</u>	<u>3^e trimestre</u>	<u>4^e trimestre</u>
Exercice 2010				
Chiffre d'affaires	21,8 %	24,2 %	24,9 %	29,0 %
Marge brute.....	20,6 %	22,8 %	24,5 %	32,1 %

Propriété intellectuelle

Nous comptons sur les lois sur les marques de commerce pour protéger certains aspects de nos activités au Canada. Nos marques de commerce déposées sont les suivantes : Dollarama®, Duramax®, Richard®, Make it Special®, Gryphonware®, Stitch-It®, Medi Care & Globe Design®, Static Matic®, Frameworks & Design®, Dollarama Halfmoon & Design®, Dollarama Banner & Design®, Studio Media & Design®, Terrifik®, Dollarama Polygon Design®, Sparkle N' Shine®, Dr. Bob®, Dollarama Banner Design (2007)®, E-Z Reach®, Studio & Design®, Flow-Rite®, Snaptite & design®, Hercules® Dollarama Plus®, Dollarama \$1 Plus Halfmoon Design®, Dollarama \$1 Plus Banner Design®, Electra & Design®, Rama Design & Logo® et Proauto & Design®, et nous avons plusieurs demandes d'enregistrement de marque en cours au Canada, concernant notamment \$1 Plus Polygone Design™ et Dollarama \$1 Plus Polygone Design™. Nous comptons également sur une combinaison de marques de commerce non enregistrées pour protéger notre position de société avec produits de marque reconnus.

Il est difficile de surveiller les utilisations non autorisée de notre propriété intellectuelle et les mesures que nous avons prises, notamment l'envoi de lettres de demande et les recours contre des tiers, peuvent ne pas empêcher l'utilisation non autorisée par d'autres. Le défaut de constituer, de maintenir et de faire respecter adéquatement notre portefeuille de propriété intellectuelle pourrait nuire à la force de nos marques. Voir « Facteurs de risque – Protection des marques de commerce et autres droits exclusifs ».

Technologie

Nous avons recours à nos systèmes de technologie de l'information pour gérer nos activités et, en particulier, pour faire fonctionner efficacement notre entreprise, notamment des systèmes de comptabilité, de stockage de données, d'achat et de gestion d'inventaire et de communication avec les magasins. Au cours des trois dernières années, nous avons mis en place un système à la grandeur de l'entreprise regroupant les finances, la distribution, la gestion des entrepôts, l'approvisionnement des magasins, les prévisions relatives aux entrepôts et la chaîne d'approvisionnement, et un système de données de l'entrepôt permettant d'améliorer nos capacités d'information. La mise en œuvre de ces systèmes a permis à la direction de gérer nos activités plus efficacement et de recueillir et d'analyser des renseignements sur l'ensemble des segments de l'entreprise et des emplacements géographiques et d'y avoir accès. Nous croyons que notre infrastructure de systèmes de technologie de l'information actuelle est suffisante pour soutenir la croissance de nos opérations et pour nous fournir les renseignements dont nous avons besoin pour mener efficacement nos activités au cours des prochaines années.

Réglementation

Nos activités commerciales nous exposent aux risques liés aux lois sur la sécurité des produits. Des procédures sont en place afin de gérer ces risques. Nos fournisseurs sont responsables de la qualité de leurs produits et, en cas de non-conformité, ils pourraient devoir assumer ces risques. Nous nous réservons notamment le droit de mettre fin à l'acceptation de produits d'un fournisseur qui est en défaut. Nous avons également mis en place des contrôles pour nous assurer que nos normes strictes sont respectées à l'égard de nos lignes de produits de marque maison, qui sont fabriqués par des fournisseurs indépendants sous contrat, afin de protéger la valeur de notre marque. Avant d'accepter de conclure des affaires avec un fournisseur international, nous exigeons que leurs vérifications existantes soient examinées. Nous inspectons également les activités et les installations de production de fournisseurs éventuels afin de garantir que nos normes sont respectées. En outre, nous effectuons des vérifications au hasard pour assurer la qualité du produit et le respect de nos normes.

Nous travaillons également en étroite collaboration avec Santé Canada et l'Agence canadienne d'inspection des aliments afin de garantir que nos produits et nos activités respectent toutes les normes et tous les règlements applicables. Ces organismes gouvernementaux nous aident également à surveiller le respect des normes et gérer d'éventuels rappels touchant nos magasins. Encouragés par l'attention accordée par les gouvernements et les organismes gouvernementaux à la sécurité des produits de consommation, nous mettons de l'avant les meilleures pratiques quant au stockage, à la sécurité physique et à la distribution des produits. Nous souscrivons une assurance couvrant la responsabilité du fait des produits. Voir « Facteurs de risque – Risque lié à la responsabilité du fait des produits et à des rappels de produits ».

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

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

FACTEURS DE RISQUE

Les risques décrits aux présentes pourraient ne pas être les seuls risques auxquels nous sommes exposés. D'autres risques dont nous n'avons pas connaissance ou que nous jugeons actuellement sans importance pourraient se manifester et avoir un effet défavorable important sur nous, nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

En tant que magasin à un dollar, nous sommes particulièrement vulnérables à toute augmentation des frais d'exploitation et du coût des marchandises.

Notre capacité d'offrir des marchandises de qualité à de faibles prix fixes dépend d'un certain nombre de facteurs indépendants de notre volonté, comme le coût des marchandises, les fluctuations du taux de change, l'augmentation des frais de location et d'occupation, l'inflation et l'augmentation des coûts de main-d'œuvre (y compris une augmentation du salaire minimum) et du carburant, facteurs qui peuvent tous diminuer notre rentabilité et avoir des conséquences défavorables sur nos flux de trésorerie. Auparavant, en tant que détaillant à prix fixe unique, nous ne pouvions pas faire supporter l'augmentation de nos coûts par nos clients en augmentant le prix de nos marchandises. À ce titre, nous avons tenté de compenser l'augmentation des coûts dans un secteur en réalisant des économies ou en augmentant notre efficacité opérationnelle dans un autre secteur.

Nous croyons que nos prix fixes supplémentaires de 1,25 \$, 1,50 \$ et 2,00 \$ nous procureront la souplesse nécessaire pour répondre aux augmentations de coûts en rajustant le prix de vente de certains articles. Cependant, rien ne garantit que nos clients veuillent acheter des produits à des prix plus élevés ou que nous réussissions à compenser convenablement nos coûts étant donné la fourchette de prix limitée que nous offrons. En outre, il y a toujours eu un laps de temps avant que les hausses de coûts puissent être assumées par nos clients. Rien ne garantit que nous puissions faire supporter les hausses de coûts à nos clients.

Les fluctuations du taux de change, en particulier, ont des répercussions importantes sur nos frais d'exploitation et du coût des marchandises. Il en est ainsi parce que nous réalisons nos ventes en dollars canadiens, alors que nous achetons de plus en plus de marchandises à des fournisseurs étrangers à bas prix, principalement en Chine. Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2010, nous avons acheté plus de 53 % de notre stock directement de fournisseurs étrangers. Nos résultats d'exploitation sont particulièrement sensibles aux fluctuations du renminbi (la monnaie chinoise) par rapport au dollar américain et à celles du dollar américain par rapport au dollar canadien, parce que nous achetons la majorité de nos marchandises importées à des fournisseurs chinois en dollars américains. Par exemple, si le renminbi s'appréciait par rapport au dollar américain, le coût des marchandises achetées en Chine augmenterait, ce qui aurait un impact négatif sur nos marges, notre rentabilité et nos flux de trésorerie. Si, au même moment, le dollar américain s'appréciait par rapport au dollar canadien, l'impact négatif serait amplifié. Nous avons conclu des ententes de couverture du risque de change en dollar américain pour diminuer le risque lié aux fluctuations monétaires. La couverture des risques de change comporte un risque d'illiquidité et, dans la mesure où le dollar américain se déprécie par rapport au dollar canadien, l'utilisation de couvertures pourrait entraîner des pertes plus importantes que leur absence d'utilisation. Les ententes de couverture peuvent avoir pour effet de limiter ou réduire le rendement total de la Société si les attentes de la direction concernant les événements futurs ou la situation du marché dans l'avenir se révèlent inexactes. De plus, les coûts d'un programme de couverture peuvent l'emporter sur ses avantages dans de telles circonstances. Une pénurie de main-d'œuvre pourrait affecter nos coûts de main-d'œuvre et les rendre moins concurrentiels. 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. De plus, 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 de l'Asie, où nous achetons une grande partie de nos marchandises importées, peuvent avoir un impact négatif 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 de marchandise et d'exploitation risquerait d'avoir des conséquences défavorables sur nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

Nous pourrions être incapables de renouveler notre marchandise aussi souvent qu'auparavant.

Nous ajustons régulièrement notre assortiment de marchandises en fonction des résultats d'analyses internes, afin de remplacer au besoin les produits qui se vendent le moins vite. Par conséquent, notre succès dépend largement de notre capacité à toujours trouver, choisir et acheter des marchandises de qualité à des prix intéressants en remplacement des produits sous-performants. Nous ne concluons généralement 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 lesquels nous sommes en concurrence avec d'autres magasins à bas prix, dépanneurs, magasins de vente au rabais et marchands de masse. Même si nous croyons avoir tissé des liens solides et durables avec nos fournisseurs, nous pourrions ne pas réussir à maintenir un approvisionnement continu et croissant en marchandises de qualité à des prix intéressants. Si nous ne pouvons trouver ou acheter la quantité nécessaire de marchandises à des prix concurrentiels pour remplacer des produits désuets ou non rentables, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie pourraient en subir les conséquences défavorables.

Une augmentation du coût des marchandises importées ou une interruption de leur acheminement pourrait avoir un effet considérable sur notre chiffre d'affaires et nos profits et avoir des conséquences défavorables sur nos flux de trésorerie.

L'une de nos stratégies commerciales clé consiste à nous approvisionner en marchandises de qualité directement auprès des fournisseurs qui offrent les plus bas prix. Par conséquent, nous dépendons beaucoup des marchandises importées, principalement de Chine, qui sont généralement moins chères que les marchandises locales et contribuent largement à nos marges de profit favorables. Les marchandises achetées directement de fabricants et

de représentants étrangers ont représenté plus de 53 % de nos achats totaux au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2010. Les importations directes devraient continuer de représenter environ 45 % à 60 % de nos achats totaux. L'importation de marchandises pourrait devenir plus onéreuse ou être impossible pour un certain nombre de raisons, notamment les suivantes : a) une interruption dans l'acheminement des marchandises essentiellement causée par une pénurie de matières premières ou une augmentation de prix, un arrêt de travail, une fermeture d'usine, la faillite d'un fournisseur, l'inflation, une grève et l'agitation politique dans un pays étranger, b) un problème dans le transport maritime, notamment une pénurie de conteneurs, c) une crise économique ou un différend international, comme la revendication de souveraineté de la Chine sur Taïwan, 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) l'imposition de droits d'entrée, de contingents d'importation et d'autres sanctions commerciales, f) l'augmentation des tarifs d'expédition maritime imposés par les pays étrangers avec lesquels nous faisons affaire. La réalisation d'un ou plusieurs de ces risques pourrait avoir des conséquences défavorables importantes sur nos activités. S'il devient plus coûteux ou impossible d'importer des marchandises, nous pourrions être incapables de trouver à temps des sources de remplacement pour répondre à la demande. Les produits de remplacement peuvent 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 considérablement notre chiffre d'affaires et nos profits et avoir des conséquences défavorables sur nos flux de trésorerie.

L'instabilité politique et économique des pays où sont situés les fournisseurs étrangers, l'instabilité financière des fournisseurs, le fait que des fournisseurs ne respectent pas nos normes, les problèmes soulevés par les pratiques de travail de nos fournisseurs ou les problèmes de main-d'œuvre qu'ils peuvent avoir (comme des grèves), la disponibilité et le prix des matières premières pour les fournisseurs, les questions de qualité et de sécurité des marchandises, les taux de change, les facilités de transport et leur coût, l'inflation et d'autres facteurs liés à nos fournisseurs et aux pays où ils sont situés ou à partir desquels ils importent échappent à notre contrôle et pourraient avoir des effets négatifs pour nous. En outre, les politiques de commerce extérieur des États-Unis, les tarifs 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 d'autres pays et d'autres facteurs liés au commerce extérieur échappent à notre contrôle. Des interruptions attribuables à des arrêts de travail, à des grèves ou à des ralentissements ou d'autres interruptions subies par nos fournisseurs ou les industries du transport et de la manutention risquent aussi d'avoir un effet négatif sur notre capacité de recevoir des marchandises et, par conséquent, sur les ventes. Ces facteurs et d'autres facteurs touchant nos fournisseurs et notre accès aux produits pourraient avoir un effet défavorable sur nos activités et nos résultats financiers. Les risques liés aux importations s'aggraveront à mesure que nous augmenterons nos importations de marchandises en provenance de fournisseurs étrangers.

Tous nos fournisseurs et leurs produits doivent respecter la législation applicable sur la sécurité des produits. Si nous ne pouvons obtenir l'assurance ou l'indemnisation contractuelle adéquate, les réclamations pour la responsabilité civile en ce qui concerne les produits dangereux, notamment ceux qui sont rappelés ou qui sont défectueux, pourraient avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre réputation et nos résultats financiers. L'incompréhension, de la part des fabricants, de la responsabilité civile en matière de produits ou d'autres lois canadiennes risque de nuire à notre capacité d'être indemnisés par des fournisseurs étrangers, si bien que nous sommes plus susceptibles d'avoir à répondre à des réclamations ou à des plaintes de clients comme si nous avions fabriqué les produits. Notre réputation pourrait être atteinte et nos frais de litige pourraient augmenter, ce qui aurait, dans un cas comme dans l'autre, des effets défavorables sur nos activités, notre réputation et nos résultats financiers.

Nous sommes dépendants du bon fonctionnement de notre réseau de distribution.

Nous devons constamment reconstituer nos stocks en faisant livrer des marchandises à nos quatre entrepôts, à notre centre de distribution et à nos magasins, puis de ces entrepôts et de ce centre de distribution vers nos magasins par divers moyens de transport, notamment par bateau, par train et par camion sur les routes et autoroutes du Canada. Une perturbation à long terme de nos entrepôts et de notre centre de distribution ainsi que des infrastructures de transport nationales et internationales entraînant des retards ou des interruptions de service pourrait avoir des conséquences défavorables sur nos activités. De même, des conditions météorologiques extrêmes

peuvent retarder la réception des stocks et la distribution des marchandises et avoir des répercussions négatives sur nos activités et nos résultats financiers.

La situation économique générale et la volatilité de l'économie mondiale ont affecté les dépenses des consommateurs, ce qui pourrait se répercuter sur nos activités et nos résultats financiers.

La situation économique actuelle du Canada ou une détérioration encore plus grande pourrait avoir des conséquences défavorables sur les dépenses de nos clients, ce qui diminuerait vraisemblablement le chiffre d'affaires trimestriel et annuel prévu. L'évolution des facteurs économiques qui déterminent le revenu disponible des consommateurs, comme le niveau d'emploi, le niveau d'endettement des consommateurs, l'indisponibilité du crédit, les conditions commerciales, le coût du carburant et du chauffage, les taux d'intérêt et les taux d'imposition, pourrait avoir des conséquences défavorables sur nos activités et nos résultats financiers si elle occasionne la diminution des dépenses des clients ou le transfert de leurs dépenses vers d'autres produits. Nous pourrions être sensibles à un fléchissement des dépenses de consommation parce qu'il nous est en général difficile de diminuer nos prix afin de conserver ou d'augmenter nos ventes en temps de crise économique.

De plus, l'incertitude économique qui sévit actuellement à l'échelle mondiale, les possibles répercussions de la récession actuelle, la perspective que d'autres institutions financières connaissent des défaillances ou des restructurations et l'impact de ces faits sur la disponibilité du crédit pourraient nous affecter et affecter nos fournisseurs et autres partenaires commerciaux, bailleurs et clients de plusieurs façons. Ces facteurs pourraient notamment réduire l'accès aux liquidités ou au crédit (notamment en raison de la perte d'une ou de plusieurs des institutions financières qui sont parties à notre facilité de crédit renouvelable), augmenter le coût du crédit, limiter nos possibilités de gérer le risque lié aux taux d'intérêt, augmenter le risque de faillite de nos fournisseurs, bailleurs, cocontractants ou autres institutions financières qui sont parties à nos facilités de crédit, à nos dérivés et à d'autres contrats, augmenter le coût de revient de nos marchandises et avoir d'autres conséquences que nous ne pouvons pas totalement prévoir. L'une de nos stratégies clés consiste à nous approvisionner en marchandises de qualité directement auprès de fournisseurs qui offrent les plus bas prix. Par conséquent, les fermetures d'usines de ces fournisseurs ou l'augmentation du coût des marchandises due à la situation économique pourraient avoir des conséquences défavorables sur nos activités et nos résultats financiers.

Notre niveau d'endettement pourrait nous empêcher de réunir des capitaux supplémentaires pour financer nos activités, limiter nos possibilités de réagir aux changements économiques ou sectoriels et nous empêcher de respecter nos obligations envers nos créanciers.

Nous sommes lourdement endettés. Au 31 janvier 2010, notre dette à long terme s'élevait à 477,4 millions de dollars. Notre degré élevé d'endettement pourrait avoir des conséquences importantes, notamment les suivantes :

- une part importante de nos flux de trésorerie d'exploitation sera affectée au remboursement du capital et des intérêts de nos prêts et à d'autres obligations financières; elle ne pourra donc pas servir à d'autres fins, notamment au financement de nos activités et de nos dépenses en immobilisations pour des projets comme un nouvel entrepôt ou un nouveau centre de distribution, de nouveaux magasins et de nouvelles occasions d'affaires;
- les obligations au titre du service de nos autres dettes et les dépenses de location pourraient rendre plus difficile le remboursement de nos prêts;
- notre capacité à obtenir du financement supplémentaire pour le fonds de roulement et aux fins générales d'entreprise ou à d'autres fins pourrait être limitée;
- certains de nos emprunts, notamment les billets à intérêt reporté et les emprunts faits aux termes de notre facilité de crédit, ont des taux d'intérêt variables, ce qui nous expose aux risques d'augmentation des taux;
- notre niveau d'endettement pourrait limiter notre capacité 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 peut nous rendre vulnérables à un repli de l'économie et à des conditions sectorielles défavorables.

Nous pourrions être dans l'impossibilité de générer des flux de trésorerie suffisants pour servir l'ensemble de notre dette et être forcés de prendre d'autres mesures pour remplir nos obligations envers nos créanciers.

Notre capacité à faire nos paiements à échéance ou à refinancer nos emprunts et de faire des distributions qui nous permettent de remplir nos obligations au titre du service de la dette dépend de notre rendement financier et opérationnel, lui-même tributaire de la conjoncture, de la concurrence et de certains autres facteurs financiers et commerciaux indépendants de notre volonté, notamment les fluctuations des taux d'intérêt, les conditions de liquidité du marché, l'augmentation des frais 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 diminuer ou de retarder nos dépenses en immobilisations, de vendre des actifs, de rechercher des capitaux supplémentaires ou de restructurer ou de refinancer notre dette. Ces mesures pourraient échouer et nous empêcher de respecter nos obligations prévues au titre du service de la dette. Dans ces cas, nous pourrions avoir d'importants problèmes de liquidité et être obligés de disposer d'activités ou d'actifs importants pour respecter nos obligations envers nos créanciers. La facilité de crédit limite le droit de Groupe Dollarama S.E.C. et de ses filiales restreintes de disposer d'actifs et restreignent l'utilisation du produit tiré de la disposition des actifs, tandis que l'acte relatif aux billets à intérêt reporté a les mêmes effets sur Gestion Groupe Dollarama S.E.C. et ses filiales restreintes. Nous pourrions être incapables de réaliser ces dispositions ou d'obtenir le produit qui en découle, qui pourrait être insuffisant pour servir notre dette aux échéances prévues.

Malgré notre niveau d'endettement actuel, nous pourrions encore contracter d'autres dettes, ce qui pourrait amplifier les risques décrits précédemment.

Nous pourrions contracter d'autres dettes importantes à l'avenir. Même si la facilité de crédit et l'acte relatif aux billets à intérêt reporté restreignent les possibilités de contracter des dettes supplémentaires, ces restrictions sont assorties d'un certain nombre de réserves et d'exceptions qui pourraient permettre, dans certains cas, de contracter des dettes considérables. De plus, nos filiales peuvent, dans certaines circonstances et sous réserve de l'obtention d'engagements supplémentaires de la part de prêteurs existants ou d'autres institutions admissibles, demander des tranches de prêts à terme supplémentaires ou des augmentations des engagements au titre du prêt renouvelable d'un montant global maximum de 150 millions de dollars (ou l'équivalent en dollars américains). Si notre niveau d'endettement actuel est accru, les risques connexes auxquels nous sommes maintenant confrontés pourraient s'intensifier.

Les conditions de la facilité de crédit et de l'acte relatif aux billets à intérêt reporté imposent des restrictions importantes à nos activités, qui pourraient nous empêcher de saisir certaines occasions d'affaires et de prendre certaines mesures à notre avantage.

Notre facilité de crédit comporte diverses clauses restrictives qui limitent nos possibilités de prendre part à certains types d'opérations. Ces clauses limitent notamment notre capacité de faire ce qui suit :

- contracter, prendre à notre charge ou garantir des emprunts supplémentaires et émettre ou vendre des actions privilégiées;
- verser des dividendes sur notre capital-actions ou le racheter;
- faire des investissements;
- faire des dépenses en immobilisations;
- créer ou permettre certaines charges;
- employer le produit tiré de la vente d'actifs et de titres des filiales;

- créer ou permettre des restrictions à la capacité de nos filiales restreintes de nous verser des dividendes ou de nous faire d'autres distributions;
- réaliser des opérations avec des membres de notre groupe;
- exercer certaines activités commerciales;
- regrouper ou fusionner ou vendre la totalité ou la quasi-totalité de nos actifs;
- payer à l'avance, rembourser par anticipation ou racheter certaines dettes.

De plus, la facilité de crédit oblige Groupe Dollarama S.E.C. à se conformer trimestriellement à certains engagements financiers, notamment à respecter un certain ratio maximal d'endettement rajusté en fonction des baux et un ratio de couverture des intérêts minimal.

L'acte relatif aux billets à intérêt reporté comporte également diverses clauses restrictives qui limitent nos possibilités de prendre part à certains types d'opérations. Ces clauses limitent notamment notre capacité de faire ce qui suit :

- contracter, prendre à notre charge ou garantir des emprunts supplémentaires et émettre ou vendre des actions privilégiées;
- verser des dividendes sur notre capital-actions ou le racheter;
- faire des investissements;
- créer ou permettre certaines charges;
- employer le produit tiré de la vente d'actifs et de titres des filiales;
- créer ou permettre des restrictions à la capacité de nos filiales restreintes de nous verser des dividendes ou de nous faire d'autres distributions;
- réaliser des opérations avec des membres de notre groupe;
- exercer certaines activités commerciales;
- regrouper ou fusionner ou vendre la totalité ou la quasi-totalité de nos actifs;
- payer à l'avance, rembourser par anticipation ou racheter certaines dettes.

Aux termes de la facilité de crédit, la survenance d'un changement de contrôle dans certaines situations prévues entraînera un cas de défaut. Il y a changement de contrôle si certains « porteurs autorisés » (soit des fonds conseillés par Bain Capital et certains actionnaires membres de la direction à l'origine, à moins que les actionnaires membres de la direction détiennent plus de 30 % des actions à droit de vote de Gestion Dollarama S.E.C. ou plus d'actions à droit de vote dans Gestion Dollarama S.E.C. que les fonds conseillés par Bain Capital, auquel cas ils ne seront pas considérés comme des « porteurs autorisés » à cette fin) cessent de détenir, directement ou indirectement, la majorité des actions à droit de vote de Gestion Dollarama S.E.C., à moins que, après cette perte de majorité : (i) aucune autre personne et aucun groupe de personnes (autres que les « porteurs autorisés ») ne devienne propriétaire véritable de plus de 35 %, directement ou indirectement (ou, s'il est plus élevé, du pourcentage alors détenu par ces porteurs autorisés) des actions à droit de vote de Gestion Dollarama S.E.C.; (ii) la majorité des administrateurs de Gestion Dollarama S.E.C. continuent d'être des administrateurs qui étaient recommandés comme candidats à l'élection par le conseil d'administration de Gestion Dollarama S.E.C., auquel cas on ne considère pas qu'il y a alors changement de contrôle.

Aux termes de l'acte relatif aux billets à intérêt reporté, nous serons tenus, en cas de changement de contrôle, d'offrir de racheter la totalité des billets en circulation conformément à l'acte applicable à un prix égal à 101 % de leur capital, majoré des intérêts courus et impayés, le cas échéant. Il y a changement de contrôle si, entre autres : (i) il y a vente de la quasi-totalité de nos actifs (autrement qu'à certains « porteurs autorisés », soit des fonds conseillés par Bain Capital et certains actionnaires membres de la direction à l'origine, à moins que les actionnaires membres de la direction détiennent plus d'actions à droit de vote dans Gestion Dollarama S.E.C. ou la Société que les fonds conseillés par Bain Capital, auquel cas ils ne sont plus considérés comme des « porteurs autorisés »); (ii) il y a acquisition par une personne ou un groupe de personnes (autres que les porteurs autorisés) d'au moins 50 %, directement ou indirectement, des droits de vote de la Société ou de Gestion Dollarama S.E.C.; (iii) la majorité des administrateurs de la Société cessent d'être des administrateurs dont la candidature a été proposée ou approuvée par le conseil d'administration. Si nous ne rachetons pas ces billets en cas de changement de contrôle, il y a un cas de défaut aux termes de l'acte relatif aux billets à intérêt reporté parce que nous risquons de ne pas avoir les ressources financières suffisantes pour acheter la totalité des billets qui sont déposés dans le cadre du changement de contrôle. Par ailleurs, il nous sera interdit par contrat, aux termes de notre facilité de crédit, de racheter la totalité des billets déposés par les porteurs en cas de changement de contrôle. Par conséquent, il se pourrait que nous ne puissions nous acquitter de ces obligations d'acheter les billets à moins que nous puissions refinancer ou obtenir des renoncations aux termes de la facilité de crédit. Si nous ne rachetons pas ces billets en cas de changement de contrôle, il y aura un cas de défaut aux termes de l'acte relatif aux billets à intérêt reporté. Cela pourrait causer un défaut croisé aux termes de la facilité de crédit.

Ces restrictions peuvent nous empêcher de prendre des mesures que nous croyons être dans l'intérêt de notre entreprise et rendre plus difficile la bonne exécution de notre stratégie commerciale ou entraver notre capacité à faire efficacement concurrence aux sociétés qui ne subissent pas de restrictions semblables. Voir « Description des dettes importantes ».

Notre taux d'endettement variable nous expose au risque des taux d'intérêt, qui pourrait faire augmenter considérablement nos obligations au titre du service de la dette.

Une partie de nos dettes, notamment les billets à intérêt reporté et les sommes empruntées aux termes de la facilité de crédit, sont à taux d'intérêt variable et nous exposent au risque des taux d'intérêt. Si les taux d'intérêt augmentent, nos obligations au titre du service de la dette à taux d'intérêt variable augmenteront même si le montant emprunté reste le même, ce qui entraînera une diminution de notre bénéfice net et de nos flux de trésorerie.

Rien ne garantit que notre décision de lancer des produits dont le prix varie entre 1,00 \$ et 2,00 \$ sera couronnée de succès.

Le 2 février 2009, nous avons introduit de nouveaux prix fixes de 1,25 \$, 1,50 \$ et 2,00 \$. Nous estimons que cette nouvelle gamme de prix nous permettra de rehausser la valeur offerte à notre clientèle et de lui offrir des produits de meilleure qualité. Cependant, rien ne garantit que nos clients continueront d'acheter nos produits de plus de 1,00 \$ ou que nous serons en mesure de continuer à offrir la même qualité et la même variété de produits dans la même gamme de prix. Dans ce cas, nos activités et nos résultats financiers en subiront les conséquences.

Nos produits de marque maison pourraient ne trouver aucun débouché ou perdre leur marché.

Nous offrons un grand nombre de produits de marque maison. Nous sommes d'avis que leur popularité dépend de nombreux facteurs, dont les prix, la qualité et la perception des clients. Il se pourrait que nous ne réussissions pas à atteindre ou à maintenir notre chiffre d'affaires prévu pour nos produits de marque maison. Par conséquent, nos activités et nos résultats financiers pourraient être affectés.

Nous pourrions être incapables d'accroître la capacité de nos centres d'entreposage et de distribution.

Il nous faudra peut-être disposer d'une plus grande capacité d'entreposage et de distribution dans les années à venir par suite de l'ouverture d'autres magasins. Nous estimons tout de même que, dans le cadre de notre plan d'expansion, notre réseau de distribution actuel a la capacité de servir efficacement plus de 150 magasins supplémentaires. Si nous n'arrivons pas à trouver des emplacements pour de nouveaux entrepôts et centres de

distribution ou à mettre en service des entrepôts ou des centres de distribution en temps voulu, nous pourrions être incapables de mener à bien notre stratégie de croissance.

Notre chiffre d'affaires peut être affecté par les conditions climatiques et les fluctuations saisonnières.

Les conditions climatiques peuvent influencer sur le moment où les consommateurs font leurs dépenses et avoir des répercussions sur nos ventes au détail. De plus, les différents congés fériés comme Noël, Pâques, la Saint-Valentin et l'Halloween ont des répercussions positives sur nos ventes au détail. Dans le passé, nous avons réalisé la plus grande partie de notre chiffre d'affaires annuel dans le quatrième trimestre, qui comprend la période des fêtes. Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2010, nous avons réalisé environ 29,0 % de notre chiffre d'affaires au quatrième trimestre. Par conséquent, les conditions climatiques ou une prévision erronée de l'effet des congés fériés sur nos activités pourraient avoir des conséquences défavorables sur nos activités et nos résultats d'exploitation.

La concurrence dans le secteur du détail pourrait limiter nos occasions de croissance et diminuer notre rentabilité.

Le commerce de détail est très concurrentiel. Nous exerçons nos activités dans le secteur de la vente au détail, qui est concurrentiel en ce qui concerne les prix, la situation 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 nous expose à un rendement financier défavorable en raison des prix plus bas, donc des marges moins élevées, nécessaires pour maintenir notre position concurrentielle. En outre, les sociétés exerçant leurs activités dans notre secteur (en raison de la démographie de la clientèle et d'autres facteurs) pourraient avoir une capacité limitée à augmenter les prix en réponse à la hausse des coûts (notamment les hausses des prix des fournisseurs). Cette limitation pourrait avoir un effet défavorable sur nos marges et notre rendement financier. Nous sommes en concurrence avec de nombreux autres détaillants locaux, régionaux et nationaux pour la clientèle, les employés, les lieux des magasins, les produits et services ainsi que pour d'autres aspects importants de nos activités. Nous sommes en concurrence avec les magasins à bas prix, les dépanneurs, les magasins de vente au rabais et les marchands de masse. Ces autres magasins nous font concurrence de diverses façons, notamment par des promotions dynamiques, la sélection et la disponibilité des marchandises, les services offerts aux clients, le lieu des magasins, les heures d'ouverture, les commodités dans les magasins et les prix. Si nous ne réagissons pas efficacement aux pressions de la concurrence et aux changements sur le marché des détaillants, nos activités et nos résultats financiers pourraient en souffrir. Certains de nos concurrents du secteur du commerce de détail sont beaucoup plus gros et disposent de beaucoup plus de ressources que nous. Nous demeurons 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 significative. En outre, nous prévoyons que nos plans d'expansion ainsi que ceux d'autres magasins à un dollar nous mettront de plus en plus en concurrence directe avec eux. La concurrence risque aussi d'augmenter étant donné qu'il n'y pas de barrière économique d'importance qui empêcherait d'autres sociétés d'ouvrir des magasins à un dollar.

Nos activités sont tributaires de notre capacité à obtenir des conditions et des prix concurrentiels de la part de nos fournisseurs et des stocks en temps voulu.

Nous estimons avoir de bonnes relations avec nos fournisseurs et être capables d'obtenir des conditions et des prix concurrentiels de leur part. 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 leurs coûts de production augmentent par suite de l'augmentation prolongée ou répétée des prix de certaines matières premières, nous pourrions être incapables d'obtenir des prix intéressants, auquel cas nos marges de profit pourraient être réduites et nos résultats d'exploitation en subir les conséquences défavorables. 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 avoir des conséquences défavorables sur nos activités et nos résultats financiers.

Nous pourrions être incapables de renouveler les baux de nos magasins, de nos entrepôts et de nos centres de distribution, de trouver d'autres emplacements ou de conclure des baux à des conditions favorables.

Au 31 janvier 2010, tous nos magasins se trouvaient dans des locaux loués à des tiers non membres de notre groupe, sauf 18 qui étaient situés dans des locaux loués d'entités contrôlées par Larry Rossy. Environ 11 %, 9 % et 9 % des baux conclus avec des tiers expireront respectivement au cours des exercices 2011, 2012 et 2013. Au 31 janvier 2010, tous nos entrepôts et centres de distribution étaient loués d'entités contrôlées par Larry Rossy. Les baux de nos entrepôts expireront au cours de l'exercice 2024. Le bail de notre centre de distribution expirera aussi au cours de l'exercice 2024. 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 être incapables de les renouveler ou de trouver d'autres emplacements pour nos magasins adaptés à nos besoins 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, notre rentabilité et nos flux de trésorerie pourraient en subir les conséquences défavorables. Par ailleurs, de nombreux baux prévoient que le propriétaire peut augmenter le loyer au cours de leur durée. La plupart des baux exigent que nous payions divers frais comme la prime d'assurance, les taxes, l'entretien et les services publics. En général, nous ne pouvons pas résilier ces baux. Si un magasin existant ou futur n'est pas rentable et que nous décidons de le fermer, nous pourrions néanmoins être tenus de nous acquitter de nos obligations découlant du bail applicable, notamment en payant le loyer de base pour la durée restant à courir.

Des pannes importantes dans nos systèmes de technologie de l'information pourraient avoir des conséquences défavorables sur nos activités et nos résultats financiers.

Nous dépendons de nos systèmes de technologie de l'information pour exercer efficacement nos activités, notamment de nos systèmes de comptabilité, de stockage des données, de gestion des achats et de l'inventaire, et de communication entre les magasins. 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. Cependant, une panne de matériel ou de logiciel pourrait 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 et le service à la clientèle, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables sur nos activités et nos résultats financiers. Une grave panne dans notre système de technologie de l'information pourrait ne pas être réparée efficacement en temps voulu, ce qui aurait pour conséquence d'interrompre ou de diminuer l'efficacité de l'ensemble de nos activités et d'affecter nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie. Les coûts occasionnés par une panne de nos systèmes d'information pourraient s'avérer considérables.

Nous pourrions être incapables d'appliquer avec succès notre stratégie de croissance, en particulier à l'extérieur de nos principaux marchés de l'Ontario et du Québec.

Nous avons connu une forte croissance au cours des dernières années. Nous avons ouvert en moyenne un nombre net de 43 magasins par année depuis l'exercice 2002 et nous prévoyons continuer d'ouvrir de nouveaux magasins dans le proche avenir. La réussite dans l'application de notre stratégie de croissance dépendra largement de notre capacité à ouvrir et à exploiter de nouveaux magasins, particulièrement à l'extérieur de nos principaux marchés de l'Ontario et du Québec ce qui, en retour, dépendra d'un certain nombre de facteurs, dont la possibilité de faire ce qui suit :

- acheminer l'assortiment et le volume voulus de marchandises à un nombre croissant de magasins;
- recruter, former et conserver de plus en plus d'employés qualifiés, payés à des taux raisonnables;
- repérer, louer, installer et ouvrir en temps opportun de nouveaux magasins dans des locaux convenables à des conditions économiques favorables;
- pénétrer de nouveaux marchés géographiques, sur lesquels notre présence est limitée ou inexistante;

- poursuivre notre expansion dans nos marchés traditionnels de l'Ontario et du Québec, où de nouveaux magasins pourraient drainer la clientèle de nos magasins existants;
- réussir à faire concurrence à des concurrents locaux;
- construire, agrandir et améliorer nos entrepôts et 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 sur nos possibilités de croissance.

L'ouverture de nouveaux magasins pourrait ne pas apporter l'accroissement prévu du chiffre d'affaires et du bénéfice d'exploitation.

Si notre croissance se déroule comme prévu, notre parc de magasins comptera une forte proportion de magasins aux antécédents d'exploitation assez courts. Lorsque des magasins sont ouverts ou agrandis à côté de magasins existants, les chiffres d'affaires des magasins existants comparables risquent d'être touchés. Si les résultats moyens de nos nouveaux magasins n'atteignent pas des niveaux comparables à ceux de nos magasins existants, notre expansion projetée pourrait entraîner une diminution du chiffre d'affaires global par pied carré et des marges d'exploitation de chaque magasin.

Les freintes de stock peuvent compromettre notre rentabilité.

Nous sommes exposés au risque de perte de stocks, d'erreur d'administration ou de manipulation, notamment aux erreurs d'étiquetage, au vol et à la fraude. Nous avons connu des freintes de stock dans le passé et nous ne pouvons pas vous garantir que les pertes ou le vol de stock diminueront à l'avenir, ni que les mesures que nous prenons ou que les projets que nous réalisons régleront efficacement le problème des freintes de stock. Même s'il est nécessaire de prévoir les coûts d'une certaine freinte de stocks inévitable dans l'exploitation d'une entreprise comme la nôtre, toute augmentation de la freinte ou des coûts de la sécurité pour combattre le vol de stock pourrait affecter nos activités et nos résultats financiers.

Le respect des règlements environnementaux auxquels nous sommes assujettis pourrait entraîner des frais.

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

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 généré ou éliminé des substances qui sont ou pourraient être considérées comme dangereuses. Par conséquent, il est possible que d'autres responsabilités environnementales découlent à l'avenir de la génération 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 celles-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 prédire les lois ou les règlements environnementaux qui pourront être promulgués à l'avenir ni la façon dont les lois ou règlements actuels seront administrés ou interprétés. Nous pourrions devoir engager d'autres frais, qui pourraient s'avérer plus importants que prévu, pour se 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.

L'incapacité d'attirer et de conserver des employés qualifiés tout en contrôlant les frais relatifs à la main-d'œuvre, ainsi que d'autres questions connexes, pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et nos résultats financiers.

Notre croissance et notre rendement futurs dépendent de notre capacité à attirer, conserver et motiver des employés qualifiés, dont plusieurs occupent des postes au taux de roulement historiquement élevé. Notre capacité à respecter les besoins de notre main-d'œuvre tout en contrôlant les frais connexes est assujettie à plusieurs facteurs externes, notamment la concurrence visant le personnel qualifié 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 les 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). Bien que nous estimions que les salaires que nous versons à nos employés sont équitables, dans la mesure où une partie importante de nos employés se syndique, ou tente de le faire, nos activités pourraient être perturbées et, si les efforts de syndicalisation des employés sont fructueux, nos frais de main-d'œuvre pourraient augmenter. Notre capacité de transférer ces frais est limitée.

En outre, nos magasins sont gérés par l'entremise d'un réseau d'employés de gestion dispersés géographiquement. Notre incapacité d'exploiter efficacement nos magasins, y compris la capacité de contrôler les pertes découlant d'une diminution des stocks et des liquidités, pourrait avoir une incidence défavorable sur nos ventes et/ou nos marges d'exploitation.

La perte des services de nos hauts dirigeants, qui possèdent une connaissance spécialisée du marché et des compétences techniques, pourrait réduire notre capacité à faire concurrence, à gérer nos activités efficacement ou à concevoir de nouveaux produits et services.

Plusieurs de nos hauts dirigeants comptent une longue expérience de notre industrie et à l'égard de nos activités, de nos produits et de nos clients. Puisque nous sommes dirigés par un petit groupe de hauts dirigeants, la perte du savoir technique, de l'expertise en gestion et de la connaissance de nos activités d'au moins un des principaux membres de notre équipe de direction, notamment Larry Rossy, notre chef de la direction et le petit-fils de notre fondateur, Neil Rossy, notre chef de la mise en marché et le fils de Larry Rossy, de Geoffrey Robillard, notre premier vice-président, Division des importations, et de Stéphane Gonthier, notre chef de l'exploitation, pourrait entraîner un détournement des ressources de gestion, puisque les membres restants de la direction devraient prendre à leur charge les tâches du haut dirigeant qui nous a quittés et consacrer du temps, habituellement réservé à la gestion de nos activités, à la recherche, à l'embauche et à la formation de nouveaux dirigeants. La perte de certains ou de tous nos hauts dirigeants pourrait avoir une incidence défavorable sur notre capacité de concevoir et de poursuivre notre stratégie commerciale, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et nos résultats financiers.

Les fluctuations de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain peuvent avoir une incidence sur nos résultats financiers ainsi que sur la possibilité de comparer nos résultats d'une période financière à l'autre.

Les fluctuations des taux de change pourraient avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation et sur notre capacité à rembourser notre dette libellée en dollars américains. La majeure partie de notre dette et plus de 50 % de nos achats sont en dollars américains alors que la majeure partie de nos ventes et de nos frais d'exploitation sont en dollars canadiens. Par conséquent, une fluctuation du taux de change du dollar canadien par rapport au dollar américain pourrait avoir une incidence sur les liquidités requises pour servir notre dette en dollars américains et les instruments de couverture connexes, ce qui pourrait également avoir une incidence sur nos marges brutes. Aux fins de l'information financière, tout changement de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain au cours d'une période d'information financière donnée pourrait entraîner une perte ou un gain de change quant à la conversion de la dette libellée en dollars américains et les instruments de couverture connexes en dollars canadiens aux termes des principes comptables généralement reconnus du Canada. Par conséquent, nos bénéfices déclarés pourraient fluctuer considérablement en raison des gains ou pertes de change et ils pourraient ne pas être comparables d'une période à l'autre.

Des litiges pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités et nos résultats financiers.

Nos activités sont assujetties au risque que des litiges soient intentés par des employés, des clients, des consommateurs, des fournisseurs, 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, y compris, dans le cas des recours administratifs, à la suite d'examens effectués par les autorités fiscales. Le résultat de ces litiges, 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, peuvent ajouter des obligations importantes à nos états financiers, ou avoir une incidence défavorable sur nos résultats 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 s'abstiendront de contester nos déclarations de revenus. Les frais de défense à l'égard des recours futurs peuvent être importants. Ces recours 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 valides ou que nous soyons ou non jugés responsables. Par conséquent, des litiges pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités et nos résultats financiers.

Nous sommes assujettis au risque lié à la responsabilité du fait des produits et à des 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 d'identifier 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 une incidence défavorable importante sur nos activités et nos résultats financiers. Les rappels, les retraits ou les remplacements de produits peuvent également augmenter la concurrence à laquelle la Société fait face. Certains concurrents pourraient tenter de se distinguer de la Société en alléguant que leurs produits sont fabriqués d'une manière ou dans une région isolée des événements ayant entraîné les rappels, retraits ou remplacements des produits de la Société. Même si la Société souscrit une assurance responsabilité civile pour répondre aux réclamations éventuelles, la Société ne peut pas garantir que cette garantie conviendra à la responsabilité engagée réellement ou que l'assurance 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 une incidence défavorable sur les activités et les résultats financiers de la Société.

Notre programme d'assurance actuel pourrait nous rendre responsables de frais imprévus et avoir une incidence défavorable sur nos résultats financiers.

Notre garantie d'assurance comprend des franchises, des montants autoassurés, des limites de garantie et des dispositions analogues qui sont, à notre avis, prudentes compte tenu de l'éventail de nos activités. Toutefois, certains types de pertes que nous pourrions subir ne peuvent pas être assurées ou ne sont à notre avis pas raisonnables à assurer d'un point de vue économique, comme les pertes causées par des actes de guerre, des crimes commis par nos employés ou d'autres types de crimes et certaines catastrophes naturelles. Si nous subissons ce type de pertes, et si elles sont importantes, nos activités pourraient en souffrir. Certains événements importants peuvent entraîner des pertes considérables pour l'industrie de l'assurance et avoir une incidence défavorable 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, d'accepter des franchises plus élevées ou de réduire le montant de la garantie en réponse à des changements du marché. En outre, nous autoassurons une part importante des pertes anticipées aux termes de nos programmes d'assurance d'indemnisation

des accidentés du travail, d'assurance responsabilité civile automobile, d'assurance responsabilité civile générale et d'assurance santé collective. Des changements imprévus visant les hypothèses actuarielles et les estimations de la direction applicables sous-jacentes à nos responsabilités antérieures pour ces pertes, notamment des augmentations prévues des coûts médicaux et des indemnités, pourraient faire en sorte que les frais soient considérablement différents de ceux prévus aux termes de ces programmes, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats financiers. Même si nous continuons de souscrire une assurance de biens pour les catastrophes, nous sommes, dans les faits, autoassurés pour les pertes matérielles inférieures aux montants de nos franchises. Si nous devons subir plus de ces pertes que prévu, nos résultats financiers pourraient en subir des incidences défavorables.

Nous pourrions ne pas être en mesure de protéger nos marques de commerce et nos autres droits exclusifs.

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. Toutefois, des mesures que nous prenons pourraient s'avérer 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. En outre, nos droits de propriété intellectuelle pourraient ne pas avoir la valeur que nous leur attribuons. Si nous ne sommes pas en mesure de les protéger, ou si un tiers remporte un recours contre nous à l'égard de 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 chez les consommateurs et aurait une incidence défavorable sur nos ventes et notre rentabilité et nous pourrions alors devoir payer des frais importants pour changer certains aspects de nos activités.

Les catastrophes naturelles, les conditions météorologiques inhabituelles, les pandémies, les boycottages et les événements géopolitiques ou actes terroristes pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités et sur nos résultats d'exploitation.

La survenance de catastrophes naturelles, comme des ouragans et des tremblements de terre, 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 une incidence défavorable sur nos activités et sur nos résultats financiers. Ces événements pourraient entraîner des dommages matériels à nos biens, augmenter les coûts énergétiques, notamment quant au carburant, entraîner la fermeture temporaire ou permanente de nos magasins, entrepôts ou centres de distribution, retarder l'ouverture de nouveaux magasins, créer une pénurie de main-d'œuvre qualifiée 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, centres de distribution ou magasins, réduire temporairement la disponibilité de produits dans nos magasins et perturber nos systèmes informatiques. Ces facteurs pourraient par ailleurs déranger nos activités et nos résultats financiers et avoir une incidence défavorable sur ceux-ci.

Nous faisons face aux risques liés à la protection des données de cartes de crédit des consommateurs.

Nous transmettons des renseignements confidentiels sur les cartes de crédit dans le cadre de notre projet pilote sur les cartes de crédit. Des tiers pourraient avoir la technologie ou les connaissances nécessaires pour avoir accès à ces renseignements sur nos clients, et nos mesures de sécurité et celles de nos fournisseurs de technologie pourraient ne pas empêcher efficacement des tiers d'avoir accès à ces renseignements. Tout bris de la sécurité pourrait nous exposer aux risques de pertes de données, de litiges et de responsabilité et pourrait perturber sérieusement nos activités et la publicité négative en résultant pourrait nuire considérablement à notre réputation.

Dollarama inc. est une société de portefeuille.

Dollarama inc. est une société de portefeuille et une partie importante de son actif est constituée du capital-actions de ses filiales. Par conséquent, les personnes qui investissent dans la Société sont assujetties 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 de Dollarama inc. En conséquence, les flux de trésorerie et l'aptitude de Dollarama inc. à saisir des occasions de progrès actuels ou futurs sont tributaires des bénéfices de ses filiales et de leurs distributions à Dollarama inc. La

possibilité pour ces entités de verser des dividendes et d'autres distributions dépendra de leurs résultats d'exploitation et sera assujettie aux restrictions de nature contractuelle qui figurent dans les actes qui régissent leurs dettes. En cas de faillite, de liquidation ou de restructuration d'une de ses filiales, 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.

Influence des actionnaires actuels.

En fonction de l'actionnariat en date des présentes, des fonds conseillés par Bain Capital ont la propriété véritable ou le contrôle, directement ou indirectement, de 22 037 446 actions ordinaires, ce qui représente, au total, environ 30,1 % de nos actions ordinaires émises et en circulation. Larry Rossy et La fondation familiale Larry et Cookie Rossy ont globalement la propriété véritable ou le contrôle, directement ou indirectement, de 4 407 230 actions ordinaires, ce qui représente environ 6,0 % de nos actions ordinaires. Par conséquent, si certaines de ces personnes ou entités agissent ensemble, elles peuvent contrôler ou influencer considérablement toutes les questions soumises à nos actionnaires pour approbation, notamment l'élection et la destitution d'administrateurs, les modifications à nos statuts constitutifs et à nos règlements et l'approbation de regroupements d'entreprises, ce qui pourrait retarder ou empêcher une acquisition de la Société ou faire en sorte que le cours de nos actions ordinaires baisse. Les intérêts des fonds conseillés par Bain Capital peuvent ne pas être compatibles avec les intérêts de nos actionnaires. En outre, les fonds conseillés par Bain Capital peuvent avoir intérêt à procéder à des acquisitions, à des dispositions et à d'autres opérations qui, de l'avis de sa direction, pourraient augmenter son investissement dans les titres de participation, même si elles comportent des risques pour nos actionnaires et pourraient ultimement avoir une incidence sur le cours des actions ordinaires.

Volatilité du cours des actions ordinaires.

Le cours des actions ordinaires peut s'avérer volatil et subir d'importantes fluctuations en réponse à de nombreux facteurs, plusieurs échappant à la volonté de la Société, notamment les suivants :

- les fluctuations réelles ou anticipées des résultats d'exploitation de la Société;
- les changements dans nos estimations ou celles des analystes en valeurs mobilières à propos de nos résultats d'exploitation futurs;
- les changements dans le rendement économique ou les évaluations du marché d'autres sociétés que les investisseurs jugent comparables à la nôtre;
- l'entrée en fonction ou le départ de dirigeants de la Société et d'autres employés clés;
- des restrictions à la libération ou à d'autres types de transfert visant nos actions ordinaires en circulation;
- les ventes réelles ou perçues d'actions ordinaires supplémentaires;
- les acquisitions importantes ou des regroupements d'entreprises, des alliances stratégiques, des coentreprises;
- des dépêches portant sur les tendances, les inquiétudes ou des faits nouveaux quant à la concurrence, les changements réglementaires et d'autres questions connexes dans l'industrie ou les marchés cibles de la Société.

Les marchés financiers ont ces derniers temps connu d'importantes variations de cours et de volume qui ont eu une incidence particulière sur les cours des titres de participation de sociétés et qui n'avaient, dans plusieurs cas, aucun lien avec le rendement de l'exploitation, la valeur des actifs sous-jacents ou les perspectives de ces sociétés. Par conséquent, le cours des actions ordinaires peut baisser même si les résultats d'exploitation, la valeur des actifs sous-jacents ou les perspectives de la Société n'ont pas changé. En outre, ces facteurs, ainsi que d'autres facteurs connexes, peuvent entraîner des baisses de la valeur des actifs qui sont jugées comme n'étant pas temporaires, ce qui

pourrait entraîner des pertes. De plus, certains investisseurs institutionnels peuvent fonder leurs décisions d'investissement sur une analyse des pratiques du rendement quant à l'environnement, à la gouvernance et aux pratiques sociales de la Société, malgré les lignes directrices et les critères d'investissement de ces institutions, et le défaut de respecter ces critères pourrait faire en sorte que l'investissement dans les actions ordinaires soit limité ou nul par ces institutions, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur le cours des actions ordinaires. Rien ne garantit que les variations du cours et du volume ne se poursuivront pas. Le maintien des degrés élevés de volatilité et de perturbations des marchés pourrait avoir une incidence défavorable sur les activités de la Société et le cours des actions ordinaires.

Parce que nous n'avons actuellement aucune intention de verser des dividendes en espèces sur nos actions ordinaires dans un avenir prévisible, les investisseurs pourraient ne recevoir aucun rendement sur leur investissement à moins de vendre leurs actions ordinaires à un cours supérieur au prix payé.

Nous avons à l'heure actuelle l'intention de conserver les bénéfices futurs, s'il en est, pour nos activités futures, notre expansion et le remboursement de notre dette et n'avons actuellement aucune intention de verser des dividendes en espèces dans un avenir prévisible. Toute décision de déclarer et de verser des dividendes à l'avenir sera prise au gré de notre conseil d'administration et dépendra, notamment, de nos résultats financiers, de nos besoins de trésorerie, de nos restrictions contractuelles et d'autres facteurs que notre conseil d'administration peut juger pertinents. En outre, notre capacité à verser des dividendes peut être limitée par des engagements aux termes de dettes impayées actuelles et futures que nous ou nos filiales pouvons contracter, notamment notre facilité de crédit et l'acte relatif aux billets à intérêt reporté. Par conséquent, les investisseurs pourraient ne recevoir aucun rendement sur un investissement dans nos actions ordinaires à moins qu'ils ne les vendent à un prix supérieur à celui qu'ils ont payé.

Ventes futures d'actions ordinaires par nos actionnaires actuels.

En fonction de l'actionnariat en date des présentes, des fonds conseillés par Bain Capital, Larry Rossy et La fondation familiale Larry et Cookie Rossy ont globalement la propriété véritable ou le contrôle, directement ou indirectement, de 26 444 676 actions ordinaires, ce qui représente, au total, environ 36,2 % de nos actions ordinaires en circulation. Sous réserve du respect des lois sur les valeurs mobilières applicables, nos dirigeants, administrateurs, actionnaires principaux et les membres de leur groupe peuvent éventuellement vendre une partie ou la totalité de leurs actions ordinaires. Il est impossible de prédire l'incidence, le cas échéant, que ces ventes d'actions ordinaires auront sur le cours des actions ordinaires. Toutefois, les ventes futures d'une quantité importante d'actions ordinaires par nos dirigeants, administrateurs, actionnaires principaux et les membres de leur groupe, ou la perception que de telles ventes pourraient avoir lieu, pourraient avoir une incidence défavorable sur les cours des actions ordinaires.

Aux termes de la convention d'actionnaires, chacune des parties se voit attribuer certains droits d'inscription. Voir « Dirigeants et autres personnes intéressés dans des opérations importantes ».

POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES

La Société n'a jamais déclaré ni payé de dividendes en espèces sur ses actions ordinaires et n'a pas à l'heure actuelle l'intention de payer des dividendes en espèces sur ses actions ordinaires dans un avenir prévisible. La Société a à l'heure actuelle l'intention d'affecter ses bénéfices au financement d'activités futures, au financement de l'expansion de ses activités et à la réduction de sa dette. En outre, la capacité de la Société de payer des dividendes est limitée par les conditions de certaines dettes de Dollarama, y compris la facilité de crédit et l'acte relatif aux billets à intérêt reporté. Toute décision à venir de payer des dividendes sur les actions ordinaires sera prise au gré du conseil d'administration et dépendra notamment des résultats d'exploitation de Dollarama, de ses besoins et de ses surplus de trésorerie, de sa situation financière, de ses restrictions contractuelles et de ses engagements aux termes de conventions de financement, des critères de solvabilité imposés par les lois sur les sociétés et d'autres facteurs que le conseil d'administration peut juger pertinents. Voir « Description des dettes importantes », « Facteurs de risque – Aucune intention de verser des dividendes en espèces sur nos actions ordinaires » et « Facteurs de risque – Structure de société de portefeuille ».

STRUCTURE DU CAPITAL

Le capital autorisé de la Société est composé d'un nombre illimité d'actions ordinaires et d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en séries (les « actions privilégiées »). À la date des présentes, 73 104 831 actions ordinaires sont émises et en circulation et aucune action privilégiée n'est émise et en circulation. Le résumé qui suit des droits, des privilèges, des restrictions et des conditions dont sont assorties les actions de la Société est assujéti aux statuts et aux règlements de la Société et doit être lu à la lumière de ceux-ci.

Actions ordinaires

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

Actions privilégiées

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

DESCRIPTION DES DETTES IMPORTANTES

Facilité de crédit

Généralités

Dans le cadre de l'acquisition, Groupe Dollarama S.E.C. et Les Importations Aris Inc. ont conclu une convention de crédit de premier rang le 18 novembre 2004 avec un groupe de prêteurs prévoyant une facilité de crédit garantie de premier rang, dans sa version modifiée (la « facilité de crédit »). En date du 31 janvier 2010, la facilité de crédit était composée des éléments suivants : (i) un prêt à terme de 234,3 millions de dollars américains (250,6 millions de dollars en fonction du taux de change en vigueur le 31 janvier 2010) sur la facilité de crédit B venant à échéance en novembre 2011, libellé en dollars américains; (ii) une facilité de crédit renouvelable de 75,0 millions de dollars, libellée en dollars canadiens, qui comprend des facilités secondaires, soit des lettres de crédit de 25,0 millions de dollars et un crédit-relais de 10,0 millions de dollars. En date du 31 janvier 2010, 251,9 millions de dollars étaient impayés aux termes de la facilité de crédit, y compris 1,3 million de dollars de lettres de crédit impayés aux termes de la facilité de crédit renouvelable. En outre, Groupe Dollarama S.E.C. peut, dans certaines circonstances et sous réserve de l'obtention d'engagements supplémentaires des prêteurs existants ou d'autres institutions admissibles, demander des tranches supplémentaires du prêt à terme ou des augmentations des engagements au titre du prêt renouvelable d'un montant total d'au plus 150,0 millions de dollars (ou son équivalent en dollars américains).

Taux d'intérêt et frais

Les taux d'intérêt annuels applicables aux prêts consentis aux termes de la facilité de crédit, sauf les prêts de sécurité, correspondent au pourcentage applicable de la marge majoré, au gré de l'emprunteur visé, des pourcentages suivants : (1) en ce qui concerne les prêts libellés en dollars américains, a) un taux de base américain correspondant au plus élevé des taux entre (i) le taux d'intérêt par année correspondant au taux que la Banque Royale du Canada établit à son bureau principal de Toronto comme étant le taux de référence pour les prêts en dollars américains consentis au Canada et (ii) le taux réel des fonds fédéraux (converti en fonction d'une période de 365 ou de 366 jours, selon le cas) majoré de 1,0 % par année ou b) le taux par année correspondant au taux établi par la Banque Royale du Canada comme étant le taux offert affiché à l'écran 3750 du Telerate qui affiche le British Bankers Association Interest Settlement Rate moyen pour les dépôts en dollars américains pour une période d'intérêt choisie par l'emprunteur visé de un, deux, trois ou six mois (ou, si tous les prêteurs applicables y donnent accès, de neuf ou de douze mois); (2) en ce qui concerne les prêts libellés en dollars canadiens, a) un taux privilégié canadien correspondant au taux le plus élevé entre (i) le taux d'intérêt par année correspondant au taux que la Banque Royale du Canada établit à son principal bureau de Toronto comme étant le taux de référence pour les prêts en dollars canadiens consentis au Canada et (ii) le taux par année établi comme étant la moyenne mathématique des taux affichés pour les acceptations bancaires pour une période d'intérêt de un mois, affiché sur la page CDOR (taux offert des certificats de dépôt) de Reuters applicable (majoré de 0,10 % pour certains prêteurs) majoré de 1,0 % par année, ou b) le taux annuel établi comme étant la moyenne mathématique des taux affichés pour les acceptations bancaires pour la période d'intérêt visée, affiché sur la page CDOR de Reuters (majoré de 0,10 % pour certains prêteurs).

La marge en pourcentage applicable pour les prêts libellés en dollars canadiens et en dollars américains est assujettie à un rajustement fondé sur le ratio d'endettement rajusté en fonction des baux. En date du 31 janvier 2010, la marge en pourcentage applicable était de 0,75 % pour les prêts au taux préférentiel canadien et de 1,75 % pour les acceptations bancaires, et la marge en pourcentage applicable était de 1,75 % pour les prêts au TIOL (défini ci-après) et de 0,75 % pour les prêts au taux de base américain. Les prêts de sécurité portent intérêt à un taux correspondant au taux d'intérêt des prêts au taux préférentiel canadiens. Le dernier jour de chaque trimestre civil, Groupe Dollarama S.E.C. et Les Importations Aris Inc. paient également les frais d'engagement (calculés à terme échu) à chaque prêteur aux termes de la facilité de crédit renouvelable à l'égard des engagements inutilisés au titre de la facilité de crédit renouvelable, sous réserve de rajustements en fonction du ratio d'endettement rajusté en fonction des baux. En date du 31 janvier 2010, les frais d'engagement s'élevaient à 0,375 %.

Amortissement

Depuis le premier versement fait le 30 avril 2005, la facilité de crédit nécessite les versements trimestriels prévus suivants : (1) en ce qui concerne les prêts à terme libellés en dollars américains, de 0,25 % (calculé à la date où ces prêts ont été consentis) des prêts à terme libellés en dollars américains, le solde étant payé à l'échéance de la facilité aux termes du prêt à terme américain; (2) en ce qui concerne les prêts à terme libellés en dollars canadiens, d'un montant correspondant initialement à 1,25 % (augmentant chaque 30 avril suivant de 1,25 %) des prêts à terme libellés en dollars canadiens initiaux, le solde étant payé à l'échéance de la facilité aux termes du prêt à terme canadien.

Remboursements anticipés

Sous réserve de certaines exceptions, la facilité de crédit nécessite ou permet le remboursement anticipé des prêts à terme impayés selon les conditions suivantes :

- 50 % (pouvant être réduit en fonction du ratio d'endettement rajusté en fonction des baux total (en date du 31 janvier 2010, ce pourcentage a été réduit à 0 %)) du flux de trésorerie excédentaire annuel;
- 50 % (pouvant être réduit en fonction du ratio d'endettement rajusté en fonction des baux total (en date du 31 janvier 2010, ce pourcentage a été réduit à 0 %)) du produit au comptant net de placement visé de titres de participation;
- 100 % du produit au comptant net de certaines dettes;

- 100 % du produit au comptant net de certaines ventes d'actifs, de pertes et de condamnations, sous réserve de droit au réinvestissement et de certaines autres exceptions.

Le produit nécessaire au remboursement intégral des prêts est d'abord affecté à la facilité aux termes du prêt à terme libellé en dollars canadiens, le solde étant affecté à la facilité aux termes du prêt à terme libellé en dollars américains.

Avant le cinquième anniversaire de la date du financement visé, tous les remboursements anticipés obligatoires et les versements au titre de l'amortissement des prêts à terme libellés en dollars américains sont limités à un montant total de 25 % du capital applicable des prêts à terme libellés en dollars américains consentis aux termes de la facilité de crédit (avec un versement de rattrapage suivant ce cinquième anniversaire visé).

Les remboursements anticipés volontaires des prêts aux termes de la facilité de crédit et les réductions volontaires des engagements aux termes du prêt renouvelable sont permis, en totalité ou en partie, selon les montants minimaux, sans prime ni pénalité, sauf les frais de résiliation habituels, en ce qui concerne les prêts au TIOI rajustés et les acceptations bancaires.

Engagements et cas de défaut

La facilité de crédit contient diverses clauses restrictives qui, sous réserve d'exceptions importantes, limitent la capacité de Gestion Dollarama S.E.C., de Groupe Dollarama S.E.C. et de leurs filiales restreintes de faire ce qui suit, notamment : faire des investissements et consentir des prêts, faire des dépenses en immobilisations, contracter, prendre à sa charge ou permettre des dettes, des garanties ou des charges supplémentaires, participer à des fusions, des acquisitions, des ventes d'actifs ou des opérations de cession-bail, déclarer les dividendes, faire des versements sur les titres de participation, les racheter au gré du porteur ou au gré de l'émetteur, modifier la nature des activités, effectuer certaines opérations avec les membres du même groupe, conclure des conventions limitant les distributions aux filiales, rembourser préalablement, rembourser ou racheter certaines dettes. La facilité de crédit prévoit les cas de défaut habituels dans ce genre de financement, notamment le non-paiement du capital, des intérêts ou d'autres sommes à l'échéance, la violation d'engagements, le fait qu'une déclaration ou garantie contienne une erreur importante au moment où elle a été faite ou est réputée avoir été faite, un défaut croisé quant à certaines dettes, un changement de contrôle, un cas d'insolvabilité ou de faillite, une grave condamnation, l'invalidité réelle ou alléguée de documents de garantie ou de sûreté et l'inefficacité de dispositions de subordination dans des documents de prêts de second rang. Certains de ces cas de défaut prévoient des avis et des délais de grâce et sont assujettis à des seuils d'importance.

Il y a changement de contrôle si certains « porteurs autorisés » (soit des fonds conseillés par Bain Capital et certains actionnaires membres de la direction à l'origine, à moins que les actionnaires membres de la direction détiennent plus de 30 % des actions à droit de vote de Gestion Dollarama S.E.C. ou plus d'actions à droit de vote dans Gestion Dollarama S.E.C. que les fonds conseillés par Bain Capital, auquel cas ils ne seront pas considérés comme des porteurs autorisés à cette fin) cessent de détenir, directement ou indirectement, la majorité des actions à droit de vote de Gestion Dollarama S.E.C., à moins que, après cette perte de majorité : (i) aucune autre personne et aucun groupe de personnes (autres que les « porteurs autorisés ») ne devienne propriétaire véritable de plus de 35 %, directement ou indirectement, (ou, s'il est plus élevé, du pourcentage alors détenu par ces porteurs autorisés) des actions à droit de vote de Gestion Dollarama S.E.C.; (ii) la majorité des administrateurs de Gestion Dollarama S.E.C. continuent d'être des administrateurs qui étaient recommandés comme candidats à l'élection par le conseil d'administration de Gestion Dollarama S.E.C., auquel cas on ne considère pas qu'il y a alors changement de contrôle.

La facilité de crédit exige que Groupe Dollarama S.E.C. respecte, à chaque trimestre, certains engagements financiers, notamment un ratio minimal de couverture des intérêts et un ratio d'endettement rajusté en fonction des baux maximal. En date du 31 janvier 2010, les conditions de la facilité de crédit exigeaient que nous conservions un ratio de couverture des intérêts minimal de 2,50 sur 1 et un ratio d'endettement rajusté en fonction des baux maximal de 4,50 sur 1. Les engagements financiers que représentent le ratio de couverture des intérêts et le ratio d'endettement rajusté en fonction des baux ne sont pas assujettis à d'autres rajustements et seront fixés à 2,50 sur 1 et à 4,50 sur 1, respectivement, pour la durée restante de la facilité de crédit. Au 31 janvier 2010, la Société respectait tous ses engagements financiers.

Garanties et sûretés

La facilité de crédit est garantie par Gestion Dollarama S.E.C., Commandité Dollarama et toutes les filiales restreintes actuelles et futures de Groupe Dollarama S.E.C., par une sûreté grevant la quasi-totalité des actifs actuels et futurs de Gestion Dollarama S.E.C., Commandité Dollarama, Groupe Dollarama S.E.C. et les filiales restreintes de Groupe Dollarama S.E.C., et par une mise en gage grevant les actions de Groupe Dollarama S.E.C. et celles de ces filiales, sous réserve de certaines exceptions convenues avec les prêteurs et sous réserve des lois locales.

Nouvelle facilité de crédit renouvelable

Le 21 octobre 2009, nous avons apporté à notre facilité de crédit la modification n° 6 qui prévoit une nouvelle facilité de crédit renouvelable garantie de 75,0 millions de dollars qui vient à échéance en juillet 2012 et aurait par ailleurs les mêmes conditions, le même prix, les mêmes engagements, les mêmes garanties et les mêmes sûretés que la facilité de crédit renouvelable garantie actuelle.

Billets à intérêt reporté

Le 20 décembre 2006, Gestion Groupe Dollarama S.E.C. et Corporation Gestion Groupe Dollarama ont émis un capital de 200,0 millions de dollars américains de billets à intérêt reporté à taux flottant de premier rang (les « billets à intérêt reporté ») au moyen d'un placement privé aux États-Unis, aux termes de la *Rule 144A* prise en application de la Loi de 1933, et dans certaines provinces canadiennes, aux termes du *Regulation S* pris en application de la Loi de 1933 et des dispenses de prospectus et d'inscription canadiennes applicables. En date du 31 janvier 2010, un capital total et des intérêts reportés de 212,2 millions de dollars américains étaient impayés. Les billets à intérêt reporté viendront à échéance le 15 août 2012. Les intérêts sur les billets à intérêt reporté s'accumulent et sont payables semestriellement à terme échu le 15 juin et le 15 décembre de chaque année, à un taux annuel correspondant au TIOL de six mois majoré de 6,75 % en date du 15 décembre 2009. À chaque date de versement des intérêts, Gestion Groupe Dollarama S.E.C. et Corporation Gestion Groupe Dollarama peuvent choisir de verser les intérêts au comptant ou de reporter le versement des intérêts, auquel cas ces intérêts deviendront des intérêts reportés et des intérêts s'accumuleront sur ces intérêts reportés pour les périodes d'intérêt ultérieures. Pour le paiement d'intérêts dus le 15 juin 2009, Gestion Groupe Dollarama S.E.C. et Corporation Gestion Groupe Dollarama ont reporté le paiement des intérêts sur les billets à intérêt reporté, paiement qui représentait un montant de 8,7 millions de dollars américains. Des intérêts ont également été reportés le 15 juin 2008 (9,8 millions de dollars américains) et le 15 décembre 2008 (8,7 millions de dollars américains). Un montant total de 27,4 millions de dollars américains d'intérêts reportés demeure impayé en date du 31 janvier 2010 et sera remboursable au plus tard à la date de rachat ou d'échéance des billets à intérêt reporté. Gestion Groupe Dollarama S.E.C. a choisi de payer en espèces les intérêts exigibles en date du 15 décembre 2009, qui s'élevaient à 7,9 millions de dollars américains.

Les billets à intérêt reporté peuvent être rachetés en tout temps, en tout ou en partie, au prix de rachat suivant (exprimé en pourcentage du capital), majorés des intérêts cumulés mais impayés, s'il en est, à la date de rachat, s'ils sont rachetés au cours des périodes indiquées ci-après :

<u>Année</u>	<u>Prix de rachat</u>
Du 15 décembre 2009 au 14 décembre 2010.....	101,00 %
À compter du 15 décembre 2010.....	100,00 %

En outre Gestion Groupe Dollarama S.E.C. et Corporation Gestion Groupe Dollarama peuvent racheter la totalité des billets à intérêt reporté à un prix correspondant à 100 % de leur capital, majoré des intérêts reportés, majorés des intérêts cumulés mais impayés, s'il en est, si Gestion Groupe Dollarama S.E.C. et Corporation Gestion Groupe Dollarama deviennent tenues de verser certains montants de majoration fiscale. À la suite d'un changement de contrôle, défini dans l'acte relatif aux billets à intérêt reporté (l'« acte relatif aux billets à intérêt reporté ») Gestion Groupe Dollarama S.E.C. et Corporation Gestion Groupe Dollarama seront tenues d'offrir de racheter la totalité des billets à intérêt reporté à un prix de rachat correspondant à 101 % de leur capital, majoré des intérêts reportés et des intérêts cumulés mais impayés (sauf les intérêts reportés), le cas échéant, jusqu'à la date de rachat.

L'acte relatif aux billets à intérêt reporté contient certaines restrictions s'appliquant à nous, notamment les restrictions à la capacité de Groupe Dollarama S.E.C., de Dollarama Corporation et de leurs filiales restreintes de faire des investissements, de consentir des prêts, de contracter des dettes, d'émettre des actions privilégiées, de déclarer des dividendes, de faire des versements sur des titres de participation ou de les racheter au gré du porteur ou de l'émetteur, de participer à certains opérations avec des membres du même groupe, d'accorder des charges, de vendre des actifs, de conclure des ententes limitant les distributions aux filiales et de participer à certaines autres activités. L'acte relatif aux billets aux billets à intérêt reporté contient les engagements affirmatifs et les cas de défaut habituels, notamment le non-paiement du capital, des intérêts ou d'autres sommes à l'échéance, la violation d'engagements, un défaut croisé ou un remboursement anticipé croisé de certaines dettes, un cas d'insolvabilité ou de faillite, une grave condamnation et l'invalidité réelle ou alléguée de documents de garantie ou de sûreté. Certains de ces cas de défaut prévoient des avis et des délais de grâce et sont assujettis à des seuils d'importance.

Aux termes de l'acte relatif aux billets à intérêt reporté, si des événements précis de changement de contrôle surviennent, nous serons tenus de racheter la totalité des billets en circulation aux termes de cet acte à un prix correspondant à 101 % de leur capital, majoré des intérêts courus mais impayés, le cas échéant. Il y a changement de contrôle si, entre autres : (i) il y a vente de la quasi-totalité de nos actifs (autrement qu'à certains « porteurs autorisés », soit des fonds conseillés par Bain Capital et certains actionnaires membres de la direction à l'origine, à moins que les actionnaires membres de la direction détiennent plus d'actions à droit de vote dans Gestion Dollarama S.E.C. ou la Société que les fonds conseillés par Bain Capital, auquel cas ils ne sont plus considérés comme des « porteurs autorisés »); (ii) il y a acquisition par une personne ou un groupe de personnes (autres que les porteurs autorisés) d'au moins 50 %, directement ou indirectement, des droits de vote de la Société ou de Gestion Dollarama S.E.C.; (iii) la majorité des administrateurs de la Société cessent d'être des administrateurs dont la candidature a été proposée ou approuvée par le conseil d'administration. Si nous ne rachetons pas ces billets en cas de changement de contrôle, il y aura un cas de défaut aux termes de l'acte relatif aux billets à intérêts reportés.

Les billets à intérêt reporté constituent des obligations non garanties de premier rang de Gestion Groupe Dollarama S.E.C. et de Corporation Gestion Groupe Dollarama. Ils occupent un rang égal quant au droit de paiement à la totalité des dettes de premier rang non garanties futures de Gestion Groupe Dollarama S.E.C. et de Corporation Gestion Groupe Dollarama, un rang supérieur quant au droit de paiement aux dettes subordonnées de premier rang futures et aux dettes subordonnées de Gestion Groupe Dollarama S.E.C. et de Corporation Gestion Groupe Dollarama et sont effectivement subordonnés quant au droit de paiement aux dettes garanties futures de Gestion Groupe Dollarama S.E.C. et de Corporation Gestion Groupe Dollarama, dans la mesure applicable par cette sûreté, et sont subordonnés structurellement quant au droit de paiement à toutes les dettes et autres obligations actuelles et futures, y compris la facilité de crédit, les engagements liés au commerce et les obligations relatives aux baux, des filiales de Gestion Groupe Dollarama S.E.C. Les billets à intérêt reporté ne sont pas garantis par les filiales de Gestion Groupe Dollarama S.E.C. (sauf Corporation Gestion Groupe Dollarama, à titre de coémetteur des billets à intérêt reporté).

MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES ET COURS ET VOLUME DES OPÉRATIONS

Les actions ordinaires sont négociées à la TSX sous le symbole « DOL ». Le tableau qui suit montre les cours extrêmes mensuels par action ordinaire à la fermeture des marchés (TSX) de même que les volumes mensuels totaux et les volumes quotidiens moyens d'opérations sur les actions ordinaires à la TSX (et sur d'autres systèmes de cotation, dont Alpha Trading Systems) pour la période allant de la clôture du premier appel public à l'épargne de la Société au 31 janvier 2010.

Mois	Plafond mensuel du prix par action ordinaire (\$)	Plancher mensuel du prix par action ordinaire (\$)	Volume mensuel total d'actions ordinaires	Volume quotidien moyen d'actions ordinaires
Octobre 2009 (à compter du 16 octobre).....	19,43 \$	17,99 \$	3 180 604	289 146
Novembre 2009.....	21,00 \$	18,88 \$	2 693 008	128 238
Décembre 2009.....	23,86 \$	20,35 \$	2 923 514	139 215
Janvier 2010.....	22,69 \$	20,19 \$	3 150 146	157 507

ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Administrateurs

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

Nom, province/État et pays de résidence	Fonctions	Depuis	Poste principal	Postes occupés antérieurement (cinq dernières années)
Larry Rossy..... Québec, Canada	Président du conseil d'administration et chef de la direction	2004	Président du conseil d'administration et chef de la direction	—
Joshua Bekenstein ⁽¹⁾ Massachusetts, USA	Administrateur	2004	Directeur général, Bain Capital	—
Gregory David ⁽²⁾ Ontario, Canada	Administrateur	2004	Chef de la direction de GRI Capital Inc.	—
Stephen Gunn ⁽³⁾⁽⁴⁾⁽⁵⁾⁽⁶⁾⁽⁷⁾ Ontario, Canada	Administrateur principal	2009	Président du conseil d'administration et chef de la direction de Sleep Country Canada Inc.	—
Matthew Levin ⁽³⁾ Massachusetts, USA	Administrateur	2004	Directeur général, Bain Capital	—
Nicholas Nomicos ⁽⁸⁾ Massachusetts, USA	Administrateur	2004	Associé, Bain Capital	Premier vice-président, chef de la direction financière et secrétaire par intérim de Dollarama inc. (de septembre 2009 à avril 2010)
Donald Gray Reid ⁽⁴⁾⁽⁹⁾ Ontario, Canada	Administrateur	2010	Administrateur de sociétés	Président et chef de la direction de Services financiers le Choix du Président et de la Banque le Choix du Président (de 1998 à 2006)
Neil Rossy..... Québec, Canada	Administrateur et chef de la mise en marché	2004	Chef de la mise en marché	—
John J. Swidler, FCA ⁽¹⁰⁾⁽¹¹⁾ Québec, Canada	Administrateur	2010	Conseiller principal, RSM Richter Chamberland S.E.N.C.R.L.	Associé directeur, RSM Richter Chamberland S.E.N.C.R.L. (de 1996 au 1 ^{er} janvier 2007)

(1) Président du comité de rémunération.

(2) Gregory David a démissionné de son poste de membre du comité de vérification le 5 janvier 2010.

(3) Membre du comité de rémunération.

(4) Membre du comité de vérification.

(5) Administrateur principal.

(6) Stephen Gunn a été nommé administrateur principal ainsi que membre et président du comité de vérification le 16 octobre 2009. Stephen Gunn a démissionné de son poste de président du comité de vérification le 5 janvier 2010 lorsqu'il a été remplacé par John J. Swidler.

(7) Stephen Gunn a été nommé membre du comité de rémunération le 17 février 2010 en remplacement de Todd Cook.

(8) Nicholas Nomicos a démissionné de son poste de premier vice-président, chef de la direction financière et secrétaire par intérim de la Société avec prise d'effet le 12 avril 2010.

(9) Donald Gray Reid a été nommé membre du conseil d'administration et du comité de vérification le 17 février 2010 en remplacement de Todd Cook.

(10) Président du comité de vérification.

(11) John J. Swidler a été nommé membre du conseil d'administration et du comité de vérification le 5 janvier 2010 en remplacement, respectivement, de Felipe Merry del Val Barbavara di Gravellona et de Gregory David. Le même jour, John J. Swidler a également été nommé président du comité de vérification en remplacement de Stephen Gunn.

Hauts dirigeants

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

Nom, province/État et pays de résidence	Fonctions	Depuis	Postes occupés antérieurement (cinq dernières années)
Larry Rossy..... Québec, Canada	Président du conseil d'administration et chef de la direction	2004	—
Michael Ross, CA ⁽¹⁾ Québec, Canada	Chef de la direction financière et secrétaire	2010	Chef de la direction financière d'Industries Sanimax Inc. (de 2007 à 2010); vice-président, administration et chef de la direction financière de Groupe Bell Nordiq inc. (de 1998 à 2007)
Stéphane Gonthier..... Québec, Canada	Chef de l'exploitation	2007	Diverses fonctions au sein de la haute direction d'Alimentation Couche-Tard Inc. (exploitant de dépanneurs) (de 1998 à 2007)
Neil Rossy..... Québec, Canada	Chef de la mise en marché	2004	—
Geoffrey Robillard..... Québec, Canada	Premier vice-président, division des importations	2004	—
Leonard Assaly..... Québec, Canada	Premier vice-président, technologies de l'information et logistique	2004	—

(1) Michael Ross, CA a été nommé chef de la direction financière et secrétaire de la Société avec prise d'effet le 12 avril 2010. Voir « Développement général de l'entreprise – Faits nouveaux ».

En tant que groupe, les administrateurs et les hauts dirigeants ont, directement ou indirectement, la propriété véritable ou le contrôle de 5 333 606 actions ordinaires, soit 7,3 % de toutes les actions ordinaires en circulation à la date des présentes.

Notices biographiques

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

Larry Rossy est le président de notre conseil d'administration et notre chef de la direction. Il est détaillant depuis 1965 et a fondé Dollarama. En 1992, il a pris la décision stratégique de convertir notre société au concept du « magasin à un dollar ». Depuis, son principal objectif a été d'étendre le réseau de vente au détail de Dollarama. En plus de surveiller l'organisation, M. Rossy est directement responsable de l'aménagement de nouveaux magasins et du choix des sites. Il est également administrateur de Colart Design Inc. et de Confection Courcel Inc.

Joshua Bekenstein est membre de notre conseil d'administration et le président du comité de rémunération. M. Bekenstein est directeur général chez Bain Capital. Avant d'entrer au service de Bain Capital en 1984, il a passé plusieurs années chez Bain & Company, où il s'est occupé d'entreprises dans des secteurs variés. Il est administrateur de plusieurs sociétés, notamment Bombardier Produits Récréatifs Inc., Bright Horizons Family Solutions, Burlington Coat Factory, Michaels Stores, Toys "R" Us et Waters Corporation.

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

Stephen Gunn est l'administrateur principal de notre conseil d'administration. M. Gunn est président du conseil et chef de la direction de Sleep Country Canada Inc. Il a été administrateur de Golf Town de 2005 à 2007 et administrateur de Connors Bros. de 2004 à 2007. Il est titulaire d'un baccalauréat en génie électrique de l'Université Queen's et d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université de Western Ontario.

Matthew Levin est membre de notre conseil d'administration. Il est directeur général chez Bain Capital. Avant d'entrer au service de Bain Capital en 1992, il était consultant dans les secteurs des produits de consommation et de la fabrication auprès de Bain & Company. Il est administrateur de plusieurs sociétés, notamment Bombardier Produits Récréatifs, Guitar Center, Michaels Stores, Toys "R" Us et Unisource Worldwide.

Nicholas Nomicos est membre de notre conseil d'administration. M. Nomicos est associé chez Bain Capital. Il a été notre premier vice-président, chef de la direction financière et secrétaire par intérim de septembre 2009 à avril 2010. Avant d'entrer au service de Bain Capital en 1999, il a occupé plusieurs postes de haute direction et de gestion de divisions auprès de Oak Industries Inc., conglomérat ouvert de fabrication de composants destinés au secteur du contrôle des télécommunications et des équipements. Auparavant, M. Nomicos était gestionnaire de Bain & Company. Il est également administrateur de Bombardier Produits Récréatifs.

Donald Gray Reid est membre de notre conseil d'administration. M. Reid possède plus de 26 années d'expérience au sein du groupe de sociétés Weston/Loblaw, notamment à titre de président et chef de la direction de la Banque le Choix du Président, de chef de la direction financière de George Weston limitée et de premier vice-président des Compagnies Loblaw limitée. Il est actuellement vice-président du conseil de Conservation de la nature du Canada. M. Reid est titulaire d'un baccalauréat en sciences (avec distinction), d'une maîtrise en sciences et d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université Queen's.

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

John J. Swidler, FCA est membre de notre conseil d'administration et le président du comité de vérification. M. Swidler est administrateur de Reitmans (Canada) Limitée depuis le 2 avril 2008. Il est également conseiller principal au sein du bureau montréalais de RSM Richter S.E.N.C.R.L. Il a été associé directeur de RSM Richter S.E.N.C.R.L. de 1996 au 1^{er} janvier 2007 et président du comité de direction de ce cabinet de 1982 à 1996. M. Swidler est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université McGill et il a obtenu le titre de comptable agréé. Il est également titulaire d'un baccalauréat en droit civil de l'Université McGill. Il a obtenu le titre de Fellow de l'Ordre des comptables agréés du Québec (FCA) en 1992.

Michael Ross, CA a été nommé chef de la direction financière et secrétaire avec prise d'effet le 12 avril 2010. Avant d'entrer au service de Dollarama, il a été chef de la direction financière d'Industries Sanimax Inc. pendant trois ans et, de 1997 à 2007, il a agi en qualité de vice-président, administration et chef de la direction financière de Groupe Bell Nordiq inc. M. Ross a obtenu un baccalauréat en commerce en 1981 et des diplômes universitaires supérieurs en comptabilité en 1983 à l'Université Concordia. Il est également membre du conseil d'Investissement Québec.

Stéphane Gonthier est notre chef de l'exploitation depuis septembre 2007. De 1998 à 2007, il a occupé divers postes au sein de la haute direction d'Alimentation Couche-Tard Inc., chaîne de dépanneurs nord-américaine, dont en dernier celui de premier vice-président, Est de l'Amérique du Nord, responsable de quatre divisions comptant environ 2 600 dépanneurs au Canada et aux États-Unis. M. Gonthier est titulaire d'un baccalauréat en droit civil et

d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université de Sherbrooke. Il a été admis au Barreau du Québec en 1989. M. Gonthier est également membre du conseil d'Investissements Trévi inc. et de Les Industries Spectra Premium inc.

Geoffrey Robillard est notre premier vice-président, division des importations depuis octobre 2006 et, de novembre 2004 jusqu'à cette date, il a été président de Les Importations Aris Inc., filiale en propriété exclusive de la Société. De 1973 à novembre 2004, il a été propriétaire et président de 9148-7264 Québec Inc. (anciennement connue sous la dénomination de Les Importations Aris Inc.), qui était à cette époque un important distributeur de produits importés. En 1992, par l'entremise de Les Importations Aris Inc., M. Robillard a commencé à travailler avec Dollarama pour établir les capacités d'approvisionnement de celle-ci directement à l'étranger; cette relation est devenue exclusive en 1996. M. Robillard est devenu dirigeant de Les Importations Aris Inc. lorsque nous avons acquis les actifs de 9148-7264 Québec Inc. en novembre 2004. Il fait fructifier notre division des importations et gère une équipe chargée de repérer des sources d'approvisionnement partout dans le monde, d'évaluer les offres et les échantillons des fournisseurs et de collaborer avec nos acheteurs au choix des marchandises. Il supervise la négociation des prix, les questions relatives au contrôle de la qualité avec les importateurs et la coordination de toute la logistique de livraison des produits importés et du paiement des droits de douane.

Leonard Assaly est notre premier vice-président, technologies de l'information. Il travaille avec M. Larry Rossy dans le secteur du détail depuis 1973 et il faisait partie de l'équipe de direction fondatrice de Dollarama en 1992. Il est responsable de la conception de notre système de technologie de l'information. Il surveille le développement et la mise au point des applications logicielles concernant la vente au détail et le réapprovisionnement.

Interdiction d'opérations ou faillites

Aucun de nos administrateurs ou hauts dirigeants :

- a) n'est, à la date de la présente notice annuelle, ou n'a été, au cours des dix années précédentes, administrateur, chef de la direction ou chef de la direction financière d'une société (y compris nous) qui,
 - (i) a fait l'objet d'une ordonnance prononcée pendant que l'administrateur ou le haut dirigeant exerçait les fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef de la direction financière;
 - (ii) a fait l'objet d'une ordonnance prononcée après que l'administrateur ou le haut dirigeant a cessé d'exercer les fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef de la direction financière et découlant d'un événement survenu pendant qu'il exerçait ses fonctions;
- b) n'est, à la date la présente notice annuelle, ou n'a été, au cours des dix années précédentes, administrateur ou haut dirigeant d'une société (y compris nous) qui, pendant qu'il exerçait ses fonctions ou dans l'année suivant la cessation de ses fonctions, a fait faillite, a fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, a été poursuivie par ses créanciers, a conclu un concordat ou un compromis avec eux, a intenté des poursuites contre eux, a pris des dispositions ou fait des démarches en vue de conclure un concordat ou un compromis avec eux, ou bien a vu un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite être nommé pour détenir ses biens;
- c) et aucun de nos actionnaires détenant suffisamment de titres pour influencer de façon importante sur le contrôle de notre Société n'a, au cours des dix années précédant la date la présente notice annuelle, selon le cas, fait faillite, fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, été poursuivi par ses créanciers, conclu un concordat ou un compromis avec eux, intenté des poursuites contre eux, pris des dispositions ou fait des démarches en vue de conclure un concordat ou un compromis avec eux, ou n'a vu un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite être nommé pour détenir ses biens ou ceux des actionnaires;

à l'exception des personnes suivantes :

- (i) Joshua Bekenstein était : (A) administrateur de Mattress Discounters Corporation lorsque celle-ci a présenté une demande de protection contre ses créanciers en vertu du chapitre 11 du *Bankruptcy Code* des États-Unis en octobre 2002 et (B) administrateur de KB Toys, Inc. lorsque celle-ci a présenté une demande de protection contre ses créanciers en vertu du chapitre 11 du *Bankruptcy Code* des États-Unis en janvier 2004;
- (ii) Mathew Levin était administrateur de KB Toys, Inc. lorsque celle-ci a présenté une demande de protection contre ses créanciers en vertu du chapitre 11 du *Bankruptcy Code* des États-Unis en janvier 2004;
- (iii) Stephen Gunn était administrateur de Mattress Discounters Corporation lorsque celle-ci a présenté une demande de protection contre ses créanciers en vertu du chapitre 11 du *Bankruptcy Code* des États-Unis en octobre 2002.

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

Amendes ou sanctions

Aucun administrateur ou haut dirigeant de la Société ou actionnaire détenant suffisamment de titres pour influencer de façon importante sur le contrôle de la Société ne s'est vu infliger :

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

Conflits d'intérêts

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

Indemnisation et assurance

La Société a actuellement un programme d'assurance des administrateurs et dirigeants de 75 millions de dollars, ainsi qu'une assurance « différence dans les conditions » (DIC) supplémentaire de 30 millions de dollars. À la suite de son PAPE, réalisé le 16 octobre 2009, la Société a conclu des conventions d'indemnisation avec chacun de ses administrateurs. Les conventions d'indemnisation obligeront généralement la Société à garantir les administrateurs, dans toute la mesure permise par la loi, contre les responsabilités qui découlent des services qu'ils rendent en qualité, à condition d'avoir agi honnêtement, de bonne foi et d'une manière qu'ils étaient raisonnablement fondés à considérer comme raisonnable ou non contraire aux intérêts de la Société, et en ce qui concerne les poursuites criminelles et administratives ou les poursuites sanctionnées par le paiement d'amendes, à condition qu'ils n'aient pas eu de motifs raisonnables de croire que leur conduite était illégale. Les conventions d'indemnisation prévoient également que la Société peut avancer les frais de défense de ses administrateurs et dirigeants.

RENSEIGNEMENTS SUR LE COMITÉ DE VÉRIFICATION

Règles du comité de vérification

Le conseil d'administration a adopté des règles écrites pour le comité de vérification de la Société (le « comité de vérification » et les « règles du comité de vérification »). Selon ces règles, le comité de vérification assume les responsabilités suivantes : (i) examiner les états financiers de la Société et les documents d'information publique contenant de l'information financière et présenter des rapports sur cet examen au conseil d'administration; (ii) veiller à ce que les procédures adéquates soient en place pour l'examen des documents d'information publique de la Société contenant de l'information financière; (iii) superviser le travail et s'assurer de l'indépendance des vérificateurs externes; (iv) examiner, évaluer et approuver les procédures de contrôle interne mises en œuvre et maintenues par la direction. Une copie des règles du comité de vérification est jointe à la présente notice annuelle en annexe A.

Composition du comité de vérification

À la date des présentes, le comité de vérification est composé de trois membres, soit John J. Swidler, président, Stephen Gunn et Donald Gray Reid. Chaque membre du comité de vérification est indépendant et possède des compétences financières, au sens du *Règlement 52-110 sur le comité de vérification* (le « Règlement 52-110 »).

Formation et expérience pertinentes des membres du comité de vérification

Tous les membres du comité de vérification comprennent les principes comptables employés dans la préparation des états financiers et comptent de l'expérience dans l'application générale de ces principes comptables, et ils comprennent les contrôles et les procédures internes nécessaires à la production de l'information financière.

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

John J. Swidler, FCA (président) est administrateur de Reitmans (Canada) Limitée depuis 2008 et conseiller principal au sein du bureau montréalais de RSM Richter S.E.N.C.R.L. De 1996 à 2007, il a été associé directeur au sein du bureau montréalais de RSM Richter S.E.N.C.R.L. et président du comité de direction de ce cabinet au cours des 14 années précédentes. M. Swidler est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université McGill et il a obtenu le titre de comptable agréé. Il est également titulaire d'un baccalauréat en droit civil de l'Université McGill. Il a obtenu le titre de Fellow de l'Ordre des comptables agréés du Québec (FCA) en 1992.

Stephen Gunn est président du conseil et chef de l'exploitation de Sleep Country Canada Inc. Il a été administrateur de Golf Town de 2005 à 2007 et administrateur de Connors Bros. de 2004 à 2007. Il est titulaire d'un baccalauréat en génie électrique de l'Université Queen's et d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université de Western Ontario.

Donald Gray Reid possède plus de 26 années d'expérience au sein du groupe de sociétés Weston/Loblaw, notamment à titre de président et chef de la direction de la Banque le Choix du Président, de chef de la direction financière de George Weston limitée et de premier vice-président des Compagnies Loblaw limitée. Il est actuellement vice-président du conseil de Conservation de la nature du Canada. M. Reid est titulaire d'un baccalauréat en sciences (avec distinction), d'une maîtrise en sciences et d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université Queen's.

Honoraires pour les services du vérificateur externe

Pour les deux exercices terminés les 31 janvier 2010 et le 1^{er} février 2009, les honoraires suivants ont été facturés à la Société par ses vérificateurs externes, PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l. :

	Exercice terminé le 31 janvier 2010	Exercice terminé le 1^{er} février 2009
Honoraires de vérification ⁽¹⁾	582 000 \$	500 000 \$
Honoraires pour services liés à la vérification ⁽²⁾	788 495 \$	—
Honoraires pour services fiscaux ⁽³⁾	187 000 \$	68 000 \$
Autres honoraires ⁽⁴⁾	154 000 \$	108 000 \$
Total des honoraires	1 711 495 \$	676 000 \$

- (1) Les « honoraires de vérification » comprennent les honoraires nécessaires à la vérification annuelle des états financiers consolidés.
- (2) Les « honoraires pour services liés à la vérification » comprennent les honoraires pour les services d'assurance et services connexes qui se rapportent raisonnablement à la vérification ou à l'examen des états financiers et ne sont pas compris dans les honoraires de vérification. Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2010, il s'est agi principalement d'honoraires pour services liés au PAPE.
- (3) Les « honoraires pour services fiscaux » comprennent les honoraires pour tous les services fiscaux autres que ceux figurant aux items « honoraires de vérification » et « honoraires pour services liés à la vérification ». Cette catégorie comprend les honoraires en matière de conformité fiscale, de conseils fiscaux et de planification fiscale.
- (4) Les « autres honoraires » comprennent les honoraires pour les produits et les services fournis par le vérificateur, autres que ceux mentionnés ci-dessus. Il s'agit principalement d'honoraires liés à l'évaluation des contrôles internes.

POURSUITES ET APPLICATION DE LA LOI

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

DIRIGEANTS ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES

Le conseil d'administration examine et approuve les opérations que nous concluons avec une personne apparentée, par exemple nos administrateurs, dirigeants, porteurs de plus de dix pourcent de nos titres à droit de vote ainsi que les membres de leur groupe et les personnes avec qui ils ont des liens, les membres de la famille immédiate de ces personnes et les autres personnes qui, selon le conseil d'administration, peuvent être considérées comme des personnes apparentées. Avant que le conseil d'administration étudie une opération avec une personne apparentée, les faits importants relatifs à la relation avec la personne apparentée ou à son intérêt dans l'opération sont divulgués au conseil d'administration; celui-ci est considéré avoir approuvé l'opération uniquement si la majorité des administrateurs non intéressés dans l'opération l'ont approuvée. Nous estimons avoir conclu chacune des opérations mentionnées ci-après à des conditions au moins aussi favorables que celles que nous aurions consenties des tiers ne faisant pas partie de notre groupe.

Convention d'actionnaires

À la date des présentes, Dollarama, 4411145 Canada Inc., Bain Dollarama (Luxembourg) One S. à r. l., entité dont sont indirectement propriétaires les fonds conseillés par Bain Capital, La fondation familiale Larry et Cookie Rossy, La fondation familiale Alan & Roula Rossy, La fondation familiale Leonard T. Assaly, 3457745 Canada Inc. et Gestions Edmund Rossy Ltée sont parties à une convention d'actionnaires (la « convention d'actionnaires »). La convention d'actionnaires a une durée de trois ans, à compter de la date de clôture du PAPE réalisé le 16 octobre 2009 et prévoit une obligation de consultation et de coordination entre les parties avant toute vente d'actions ordinaires.

Résiliation de la convention de gestion

Dans le cadre de l'acquisition, Gestion Groupe Dollarama S.E.C. a conclu avec des fonds conseillés par Bain Capital, le 18 novembre 2004, une convention de gestion (la « convention de gestion ») aux termes de laquelle des fonds conseillés par Bain Capital rendaient divers services d'experts-conseils en gestion et services consultatifs à Dollarama. Aux termes de la convention de gestion, nous avons versé à des fonds conseillés par Bain Capital environ 10,2 millions de dollars au titre du montage du financement par emprunt dans le cadre de l'acquisition, en plus des dépenses engagées à l'égard de l'acquisition. En outre, nous avons versé à des fonds conseillés par Bain

Capital des frais de gestion annuels d'au plus 3,0 millions de dollars en contrepartie des services de gestion continue.

La convention de gestion a été résiliée le 16 octobre 2009, en contrepartie du paiement par la Société d'un montant global de 5,0 millions de dollars à des fonds conseillés par Bain Capital, le tout aux termes d'une convention de résiliation conclue par Dollarama et des fonds conseillés par Bain Capital à cette date (la « résiliation de la convention de gestion ») Pour l'exercice terminé le 31 janvier 2010, nous avons engagé des frais de gestion et des frais connexes d'environ 7,5 millions de dollars.

Convention de services-conseils

La Société et les membres de son groupe ont conclu une convention de services-conseils avec des fonds conseillés par Bain Capital (la « convention de services-conseils ») afin d'obtenir des services de consultation et d'analyse financières et de structure, ainsi que de l'aide relativement aux contrôles diligents et aux négociations, en contrepartie d'un paiement forfaitaire de 1,0 million de dollars qui a été fait le 16 octobre 2009, relativement à la clôture du PAPE à cette date seulement.

Baux immobiliers

À l'heure actuelle, nous louons 18 magasins et 5 emplacements d'entreposage et notre centre de distribution auprès d'entités contrôlées par Larry Rossy aux termes de baux à long terme. Les charges locatives associées à ces baux conclus avec des personnes apparentées sont établies et représentaient un montant total d'environ 9,8 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 2010. Voir « Activités de la Société – Magasins – Emplacements des magasins et choix des sites » et « Activités de la Société – Installations d'entreposage et de distribution ».

AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES

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

CONTRATS IMPORTANTS

Les seuls contrats importants, exception faite des contrats conclus dans le cours normal des activités, que la Société a conclus au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2010 ou qu'elle a conclus avant cette date, mais qui sont toujours en vigueur, sont les suivants :

- la convention de prise ferme relative au PAPE (définie ci-après);
- la convention de prise ferme relative au reclassement de janvier (définie ci-après);
- la convention de prise ferme relative au reclassement (définie ci-après);
- la facilité de crédit;
- l'acte relatif aux billets à intérêt reporté;
- la convention d'actionnaires;
- la convention de séparation modifiée et mise à jour;
- la résiliation de la convention de gestion;
- la convention de services-conseils.

INTÉRÊTS DES EXPERTS

Les vérificateurs de la Société, PricewaterhouseCoopers s.r.l./ s.e.n.c.r.l., comptables agréés, ont établi un rapport des vérificateurs indépendants daté du 8 avril 2010 à l'égard des états financiers consolidés de la Société en date du 31 janvier 2010 et du 1^{er} février 2009 ainsi que pour chacun des exercices terminés à ces dates. PricewaterhouseCoopers s.r.l./ s.e.n.c.r.l. ont indiqué qu'ils sont indépendants de la Société au sens du Code de déontologie de l'Ordre des comptables agréés du Québec.

RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

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

On trouvera des renseignements supplémentaires, notamment la rémunération des administrateurs et des dirigeants, les prêts qui leur ont été consentis, le nom des principaux porteurs de titres de Dollarama et les titres autorisés aux fins d'émission dans le cadre de régimes de rémunération sous forme de titres de participation dans la circulaire de sollicitation de procurations de Dollarama relative à sa première assemblée annuelle des actionnaires.

Des renseignements financiers supplémentaires sont fournis dans les états financiers consolidés vérifiés et le rapport de gestion de Dollarama qui ont été établis pour l'exercice terminé le 31 janvier 2010.

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

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

GLOSSAIRE

« **acquisition** » L'achat, le 18 novembre 2004, par Dollarama S.E.C. (avec comme promoteur une entité formée par des fonds conseillés par Bain Capital) de la quasi-totalité des actifs de S. Rossy Inc. et de Dollar A.M.A. Inc. relatifs aux activités de Dollarama.

« **acte relatif aux billets à intérêt reporté** » A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description des dettes importantes – Billets à intérêt reporté ».

« **actions ordinaires** » Les actions ordinaires de la Société.

« **actions privilégiées** » Le nombre illimité d'actions privilégiée de la Société, pouvant être émises en séries.

« **administrateur principal** » L'administrateur principal de notre conseil d'administration.

« **BAIIA normalisé** » Le bénéfice d'exploitation de la Société établi conformément aux PCGR du Canada, plus la dotation aux amortissements, rajusté au titre des frais non récurrents et des frais liés au PAPE.

« **Bain Capital** » Bain Capital Partners, LLC.

« **billets à intérêt reporté** » A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description des dettes importantes ».

« **comité de rémunération** » Le comité de rémunération de la Société, au sens de l'*Instruction générale 58-201 relative à la gouvernance*.

« **comité de vérification** » A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Renseignements sur le comité de vérification ».

« **conseil d'administration** » Le conseil d'administration de la Société.

« **convention d'actionnaires** » A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Dirigeants et autres personnes intéressés dans des opérations importantes – Convention d'actionnaires ».

« **convention de gestion** » A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Dirigeants et autres personnes intéressés dans des opérations importantes ».

« **convention de prise ferme relative au PAPE** » La convention de prise ferme datée du 8 octobre 2009, intervenue relativement au PAPE entre la Société et Bain Dollarama (Luxembourg) One S. à r. l., entité appartenant indirectement à des fonds conseillés par Bain Capital, 4411145 Canada Inc., 3339408 Canada Inc., 9086-6666 Québec Inc. et Stéphane Gonthier, en tant qu'actionnaires vendeurs, et RBC Dominion valeurs mobilières inc., Marchés mondiaux CIBC inc., Valeurs Mobilières Crédit Suisse (Canada), Inc., Scotia Capitaux Inc., Barclays Capital Canada Inc., Financière Banque Nationale Inc., Valeurs mobilières Desjardins inc., Valeurs mobilières HSBC (Canada) Inc., Merrill Lynch Canada Inc. et Raymond James Ltée, en tant que preneurs fermes.

« **convention de prise ferme relative au reclassement de janvier** » La convention de prise ferme datée du 15 janvier 2010, intervenue relativement au reclassement entre la Société et Bain Dollarama (Luxembourg) One S. à r. l., entité appartenant indirectement à des fonds conseillés par Bain Capital, 4411145 Canada Inc., 3339408 Canada Inc., 9086-6666 Québec Inc. et Stéphane Gonthier, en tant qu'actionnaires vendeurs, et RBC Dominion valeurs mobilières inc., Marchés mondiaux CIBC inc., Valeurs Mobilières Crédit Suisse (Canada), Inc., Scotia Capitaux Inc., Barclays Capital Canada Inc., Financière Banque Nationale Inc., Valeurs mobilières Desjardins inc., Valeurs mobilières HSBC (Canada) Inc. et Raymond James Ltée, en tant que preneurs fermes.

« **convention de prise ferme relative au reclassement** » La convention de prise ferme datée du 14 avril 2010, intervenue relativement au reclassement entre la Société et Bain Dollarama (Luxembourg) One S. à r. l., entité appartenant indirectement à des fonds conseillés par Bain Capital, 4411145 Canada Inc., et Stéphane Gonthier, en tant qu'actionnaires vendeurs, et RBC Dominion valeurs mobilières inc., Marchés mondiaux CIBC inc., Valeurs

Mobilières Crédit Suisse (Canada), Inc., Scotia Capitaux Inc., Financière Banque Nationale Inc., Barclays Capital Canada Inc., Valeurs mobilières Desjardins inc., Valeurs mobilières HSBC (Canada) Inc. et Raymond James Ltée, en tant que preneurs fermes.

« **convention de services-conseils** » A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Dirigeants et autres personnes intéressés dans des opérations importantes – Convention de services-conseils ».

« **États-Unis** » Les États-Unis d'Amérique.

« **facilité de crédit** » A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description des dettes importantes ».

« **LCSA** » La *Loi canadienne sur les sociétés par actions*.

« **Loi de 1933** » La *Securities Act of 1933* des États-Unis, dans sa version modifiée.

« **magasin à un dollar** » Magasin ayant au moins une des caractéristiques suivantes : (i) bas prix fixes, habituellement entre 1,00 \$ et 5,00 \$; (ii) emplacements et taille des magasins pratiques; (iii) vaste gamme de produits de tous les jours de marque et sans marque, notamment des aliments, produits de nettoyage ménagers, papier et plastique, produits de soins de santé et de beauté, articles de fête, jouets, articles de fantaisie, produits saisonniers et produits d'achat impulsif; (iv) produits offerts en petites quantités et individuellement; (v) environnement sans superflu libre-service.

« **magasin comparable** » Un magasin ouvert depuis au moins 13 mois complets par rapport à la même période de l'exercice précédent, y compris les magasins déménagés et agrandis.

« **modification n° 6** » A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Développement général de l'entreprise – Faits nouveaux ». Voir aussi « Description des dettes importantes ».

« **notice annuelle** » La présente notice annuelle de la Société, datée du 28 avril 2010.

« **PAPE** » Le premier appel public à l'épargne de la Société, réalisé le 16 octobre 2009.

« **PCGR** » Les principes comptables généralement reconnus.

« **preneurs fermes dans le cadre du PAPE** » RBC Dominion valeurs mobilières inc., Marchés mondiaux CIBC inc., Valeurs Mobilières Crédit Suisse (Canada), Inc., Scotia Capitaux Inc., Barclays Capital Canada Inc., Financière Banque Nationale Inc., Valeurs mobilières Desjardins inc., Valeurs mobilières HSBC (Canada) Inc., Merrill Lynch Canada Inc. et Raymond James Ltée.

« **preneurs fermes dans le cadre du reclassement** » RBC Dominion valeurs mobilières inc., Marchés mondiaux CIBC inc., Valeurs Mobilières Crédit Suisse (Canada), Inc., Scotia Capitaux Inc., Financière Banque Nationale Inc., Barclays Capital Canada Inc., Valeurs mobilières Desjardins inc., Valeurs mobilières HSBC (Canada) Inc. et Raymond James Ltée.

« **provinces de l'Atlantique** » Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Écosse, Île-du-Prince-Édouard et Terre-Neuve.

« **provinces de l'Ouest** » Alberta, Colombie-Britannique, Manitoba et Saskatchewan.

« **reclassement** » Le reclassement, réalisé dans le cadre d'une prise ferme et la clôture simultanée de l'option de surallocation aux termes desquels certains actionnaires ont vendu au total 11 689 750 actions ordinaires aux preneurs fermes dans le cadre du reclassement au prix de 24,60 \$ par action, pour un produit brut total revenant aux actionnaires vendeurs s'élevant à environ 287 567 850 \$.

« **Règlement 52-110** » A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Renseignements sur le comité de vérification – Composition du comité de vérification ».

« **règles du comité de vérification** » A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Renseignements sur le comité de vérification – Règles du comité de vérification ».

« **résiliation de la convention de gestion** » A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Dirigeants et autres personnes intéressés dans des opérations importantes – Résiliation de la convention de gestion ».

« **TAC** » Le taux annuel composé.

« **TIOL** » Le taux interbancaire offert à Londres. Voir « Description des dettes importantes ».

« **TSX** » La Bourse de Toronto.

« **UGS** » Unités de gestion de stock, un numéro d'identification unique employé pour identifier un produit donné.

ANNEXE A

RÈGLES DU COMITÉ DE VÉRIFICATION DE DOLLARAMA INC.

(les « règles »)

1. OBJET

Le comité de vérification (le « comité ») est un comité du conseil d'administration (le « conseil ») de Dollarama inc. Les membres du comité et son président (le « président ») sont nommés par le conseil tous les ans (ou jusqu'à ce que leurs successeurs soient dûment nommés) afin de surveiller les contrôles financiers et la communication de l'information financière de la Société et de veiller à ce que la Société respecte les engagements financiers et les exigences des lois et des règlements régissant les questions de communication de l'information financière et de gestion du risque financier.

2. COMPOSITION

Le comité devrait être composé d'au moins trois et d'au plus cinq administrateurs.

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

3. RESTRICTIONS APPLICABLES AUX FONCTIONS DU COMITÉ

Dans le cadre de l'exécution des fonctions du comité aux termes des présentes règles, chaque membre du comité est tenu d'exercer uniquement le degré de soin, de diligence et de compétence qu'une personne raisonnablement prudente exercerait dans des circonstances comparables. Aucune disposition des présentes règles ne vise à imposer à un membre du comité une norme de soin ou de diligence qui est plus rigoureuse ou importante que celle à laquelle les administrateurs sont assujettis, et aucune disposition ne peut être interprétée comme telle.

Les membres du comité ont le droit de se fier, sauf connaissance expresse du contraire : (i) à l'intégrité des personnes et des organisations de qui ils reçoivent de l'information; (ii) à l'exactitude et à l'exhaustivité des renseignements fournis; (iii) aux déclarations faites par la direction de la Société (la « direction ») quant aux services non liés à la vérification rendus à la Société par le vérificateur externe; (iv) aux états financiers de la Société qui,

selon un membre de la direction ou un rapport écrit des vérificateurs externes, présentent fidèlement la situation financière de la Société conformément aux principes comptables généralement reconnus; (v) à tout rapport d'un avocat, d'un comptable, d'un ingénieur, d'un évaluateur ou d'une autre personne dont la profession donne de la crédibilité à une déclaration que cette personne fait.

4. RÉUNIONS

Les membres du comité devraient se réunir au moins quatre fois par année. Les membres du comité devraient se réunir dans les 45 jours suivant la fin des trois premiers trimestres de la Société et sont tenus de se réunir dans les 90 jours suivant la fin de l'exercice. La majorité des membres du comité ou tout nombre plus important de membres que le comité peut fixer par voie de résolution constitue le quorum aux fins des délibérations à une réunion du comité.

Le comité doit conserver le procès-verbal de chacune de ses réunions. Une copie du procès-verbal doit être remise à chacun des membres.

Les réunions du comité doivent être tenues au moment et à l'endroit que l'un ou l'autre des membres du comité fixe au moyen d'un avis de convocation de deux jours à chacun des autres membres du comité. Les membres du comité peuvent renoncer à l'obligation de remise d'un avis de convocation. De plus, le chef de la direction et le chef de la direction financière, ainsi que le vérificateur externe, peuvent demander que le président convoque une réunion.

Le comité peut demander aux dirigeants et aux employés de la Société (y compris les membres du même groupe que celle-ci et ses filiales) ou à d'autres personnes (y compris le vérificateur externe) d'assister aux réunions et de fournir les renseignements demandés par le comité. Ceux-ci ont plein accès aux renseignements de la Société (y compris ceux des membres de son groupe, de ses filiales et de leurs divisions respectives) et auront le droit de discuter de ces renseignements et d'autres questions touchant les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société avec la direction, les employés, le vérificateur externe et d'autres personnes s'ils le jugent approprié.

Le comité ou son président doit rencontrer au moins une fois par année la direction et le vérificateur externe dans le cadre de réunions distinctes pour discuter des questions dont le comité ou chacun de ces groupes souhaite discuter en privé. En outre, les membres du comité ou son président devraient rencontrer la direction de la Société tous les trimestres relativement aux états financiers intermédiaires de la Société.

Le comité fixe les points à l'ordre du jour.

5. ACTIVITÉS DU COMITÉ

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

A. Information financière

- (1) Examiner les états financiers intermédiaires de la Société, y compris les attestations, rapports, avis ou examens fournis par le vérificateur externe et les rapports de gestion et communiqués de presse y afférents, et les recommander au conseil d'administration pour approbation.
- (2) Examiner les états financiers annuels de la Société, y compris les attestations, rapports, avis ou examens fournis par le vérificateur externe, la notice annuelle et les rapports de gestion et communiqués de presse y afférents, et les recommander au conseil d'administration pour approbation.
- (3) Examiner les autres communiqués de presse qui contiennent des informations financières et d'autres renseignements financiers de la Société fournis au public ou à un organisme gouvernemental à la demande du comité, et approuver ces communiqués de presse.

- (4) S'assurer que la direction ait mis en place des procédures adéquates pour l'examen de l'information financière de la Société extraite ou tirée des états financiers de la Société et du rapport de gestion y afférent que la Société doit communiquer au public.
- (5) Examiner les litiges, les réclamations ou les autres éventualités, de même que les initiatives réglementaires ou comptables pouvant avoir une incidence considérable sur la situation financière ou les résultats d'exploitation de la Société ainsi que la pertinence de la divulgation connexe dans les documents examinés par le comité de vérification.
- (6) Recevoir des rapports périodiques de la direction évaluant le bien-fondé et l'efficacité des contrôles et des procédures de divulgation de l'information et des systèmes de contrôle interne de la Société.

B. Contrôle Interne

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

C. Lien avec le vérificateur externe

- (1) Recommander au conseil le choix du vérificateur externe ainsi que les honoraires et les autres frais devant être versés à ce dernier.
- (2) Être investi du pouvoir de communiquer directement avec le vérificateur externe et voir à ce que le vérificateur externe soit à la disposition du comité et du conseil, au besoin.
- (3) Informer le vérificateur externe qu'il relève du comité et de non de la direction.
- (4) Surveiller le lien entre la direction et le vérificateur externe, examiner notamment les lettres de la direction ou d'autres rapports du vérificateur externe, et discuter de toute divergence d'opinions importante entre eux et régler les différends qu'ils ont.
- (5) Si cela est jugé approprié, établir des systèmes distincts de présentation de l'information financière au comité par la direction et par le vérificateur externe.
- (6) Examiner tous les ans, avec le vérificateur externe, toutes les relations importantes qu'il entretient avec la Société, la direction ou les employés qui pourraient nuire à l'indépendance du vérificateur externe.
- (7) Approuver au préalable tous les services non liés à la vérification (ou déléguer cette approbation préalable s'il l'estime préférable ou si les lois sur les valeurs mobilières canadiennes applicables le permettent) que doit rendre le vérificateur externe.
- (8) Examiner le rendement du vérificateur externe et recommander la destitution de celui-ci lorsque le comité l'estime justifié dans les circonstances.

- (9) Consulter périodiquement le vérificateur externe, sans la présence de la direction, au sujet : a) des risques ou des expositions auxquels fait face la Société; b) des contrôles internes et autres mesures que la direction a pris pour contrôler ces risques; c) de l'exhaustivité et de l'exactitude des états financiers de la Société, y compris le bien-fondé des contrôles internes pour relever les paiements, les opérations ou les procédures qui pourraient être jugés illégaux ou irréguliers.
- (10) Examiner et approuver les candidatures d'associés ou d'employés actuels ou anciens du vérificateur externe actuel (ou d'un ancien vérificateur externe) de la Société.

D. Processus de vérification

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

E. Méthodes de présentation de l'information financière

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

raisonnable des provisions, des réserves et des estimations qui pourraient avoir une incidence importante sur la présentation de l'information financière.

F. Généralités

- (1) Informer le conseil des questions qui pourraient avoir une incidence importante sur la situation financière ou les affaires de l'entreprise.
- (2) Donner suite aux demandes soumises par le conseil à l'égard des fonctions et activités que ce dernier demande au comité d'exécuter.
- (3) Examiner périodiquement les présentes règles et, s'il le juge approprié, recommander au conseil des modifications à celles-ci.
- (4) Examiner l'information concernant le comité de vérification qui doit être publiée conformément au Règlement 52-110.
- (5) Examiner tous les ans, avec le vérificateur externe, toutes les relations importantes qu'il entretient avec la Société en vue d'évaluer son indépendance, et en discuter avec lui.
- (6) Retenir, à son gré, les services de conseillers juridiques indépendants, de comptables et d'autres experts pour l'aider à s'acquitter de ses fonctions, et fixer et payer (aux frais de la Société) les honoraires de ces conseillers.
- (7) Examiner à l'avance et approuver l'embauche et la nomination des dirigeants financiers de la Société.
- (8) Exercer toute autre fonction que le comité ou le conseil juge nécessaire ou appropriée.

6. PROCÉDURES EN MATIÈRE DE PLAINTES

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