



DOLLARAMA INC.
NOTICE ANNUELLE
POUR L'EXERCICE
TERMINÉ LE 30 JANVIER 2011

Le 29 avril 2011

TABLE DES MATIÈRES

NOTES EXPLICATIVES	1
Énoncés prospectifs	1
Mesures hors 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	4
Historique	4
Faits nouveaux	4
ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ	4
Aperçu de l'industrie	4
Aperçu de l'entreprise	5
Magasins	6
Produits	7
Clientèle	8
Marketing	8
Installations d'entrepôt et de distribution	9
Transport	9
Concurrence	9
Main-d'œuvre	10
Saisonnalité	10
Propriété intellectuelle	11
Technologie	11
Réglementation	12
Facilité de crédit	12
FACTEURS DE RISQUE	13
Risques liés à nos activités d'exploitation	13
Risques financiers	16
Risques du marché	17
Risques liés aux ressources humaines	18
Risques liés à la technologie	19
Risques liés à la stratégie et à la structure de société par actions	19
Risques liés à la continuité de l'exploitation	20
Risques juridiques et réglementaires	20
POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES	22
STRUCTURE DU CAPITAL	22
Actions ordinaires	22
Actions privilégiées	22
MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES ET COURS ET VOLUME DES OPÉRATIONS	23
ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	23
Administrateurs	23
Hauts dirigeants	25
Notices biographiques	25
Interdiction d'opérations ou faillites	27
Amendes ou sanctions	28
Conflits d'intérêts	28
Indemnisation et assurance	28

RENSEIGNEMENTS SUR LE COMITÉ DE VÉRIFICATION.....	29
Règles du comité de vérification.....	29
Composition du comité de vérification.....	29
Formation et expérience pertinentes des membres du comité de vérification.....	29
Conformité avec certaines dispenses.....	29
Honoraires pour les services du vérificateur externe.....	30
POURSUITES ET APPLICATION DE LA LOI.....	30
DIRIGEANTS ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES.....	30
Convention d'actionnaires.....	30
Baux immobiliers.....	31
AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES.....	31
CONTRATS IMPORTANTS.....	31
INTÉRÊTS DES EXPERTS.....	31
RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES.....	31
GLOSSAIRE.....	33
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 30 janvier 2011.

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 34 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 29 avril 2011 publié par la Banque du Canada aux fins de la conversion du dollar canadien en dollar américain s'établissait à 1,00 \$ = 1,0542 \$ US.

Énoncés prospectifs

Certains énoncés prospectifs 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. 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. 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 maintenir une gamme de produits et de nous réapprovisionner en marchandises, augmentations des coûts ou interruption du flux de marchandises importées, perturbations dans le réseau de distribution, freintes de stocks, incapacité de renouveler les baux de nos magasins, de nos entrepôts, de notre centre de distribution et de notre siège social à des conditions favorables, incapacité d'obtenir de la capacité supplémentaire pour les centres d'entreposage et de distribution en temps opportun, saisonnalité, acceptation par le marché de nos marques maison, incapacité de protéger les marques de commerce et autres droits exclusifs, fluctuations du taux de change, niveaux d'endettement et incapacité de générer des flux de trésorerie suffisants pour le service de notre dette, risque relatif aux taux d'intérêt liés au taux d'endettement variable, concurrence dans le secteur du détail, conjoncture générale de l'économie, incapacité d'attirer et de conserver des employés qualifiés, départs des hauts dirigeants, interruption des systèmes de technologie de l'information, impossibilité de réaliser la stratégie de croissance avec succès, structure de société de portefeuille, conditions météorologiques défavorables, catastrophes naturelles et perturbations géopolitiques, coûts inattendus liés à notre programme assurance actuel, litiges, réclamations en responsabilité du fait des produits et rappels de produits, conformité sur les plans réglementaire et environnemental.

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 hors PCGR

Dans la présente notice annuelle, il est fait mention de certaines mesures hors PCGR. Ces mesures hors PCGR ne sont pas reconnues aux termes des PCGR 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 qui complètent ces PCGR du Canada en offrant 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 hors PCGR, notamment le BAIIA normalisé, 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 hors 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.

À notre avis, la présentation des mesures hors PCGR décrites précédemment est appropriée. Cependant, ces mesures hors PCGR comportent des limitations importantes en tant qu'outils d'analyse, et elles ne doivent pas être examinées isolément ni remplacer l'analyse de nos résultats présentés selon les PCGR du Canada. En raison de ces limitations, nous nous appuyons principalement sur nos résultats présentés selon les PCGR du Canada et nous utilisons les mesures hors PCGR à des fins complémentaires seulement. En outre, il est possible que d'autres entreprises calculent les mesures hors PCGR différemment. Ces mesures ne peuvent donc pas nécessairement être comparées avec des mesures similaires présentées par d'autres entreprises.

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 et du Census Bureau des États-Unis, 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

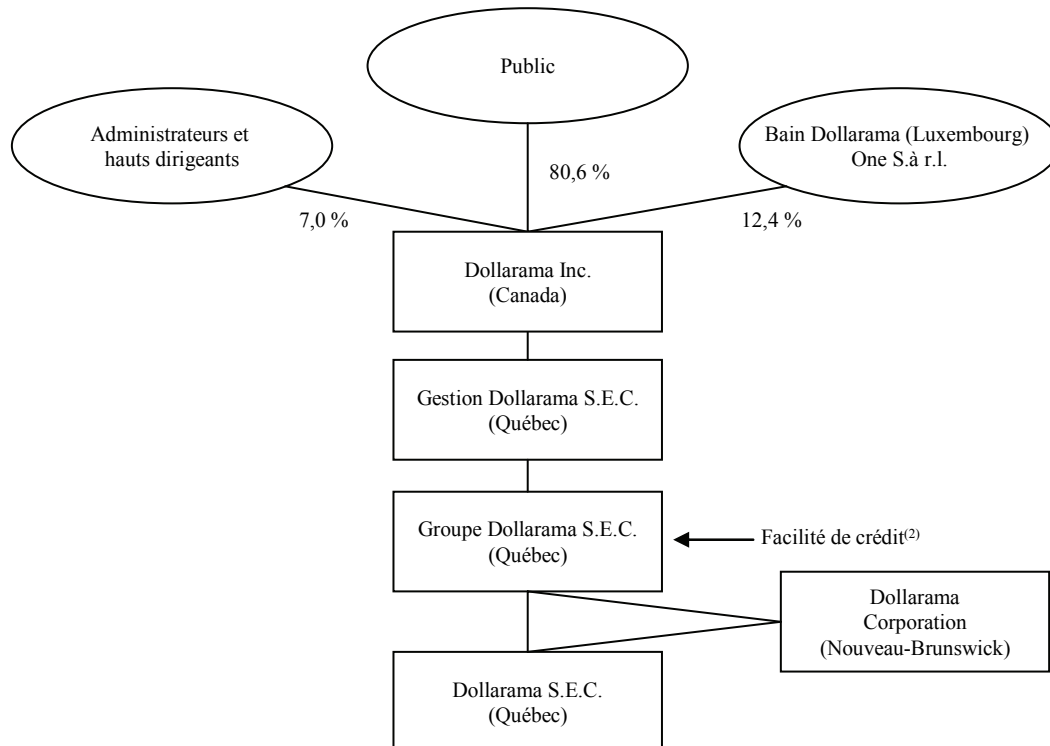
La Société a été constituée sous le régime de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (la « LCSA ») par statuts constitutifs datés du 20 octobre 2004 sous la dénomination 4258401 Canada Inc. La dénomination de la Société a ensuite été changée pour devenir Dollarama Capital Corporation aux termes 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.

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. Exception de Dollarama S.E.C., les actifs ou les ventes et le bénéfice d'exploitation de chacune des filiales de la Société ne représentent pas plus de 10 %, individuellement, des actifs ou ventes et bénéfices d'exploitation consolidés de la Société au 30 janvier 2011, ni plus de 20 %, au total, des actifs ou ventes et bénéfices d'exploitation consolidés de la Société au 31 janvier 2011.



(1) Renvoi aux actions ordinaires (définies ci-après) dont nos administrateurs et hauts dirigeants sont les propriétaires véritables ou qu'ils contrôlent, directement ou indirectement, en date des présentes.

(2) Le 10 juin 2010, Gestion Groupe Dollarama S.E.C. a conclu la facilité de crédit. Une description de la facilité de crédit figure à la rubrique « Activités de la Société - Facilité de crédit ».

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 inférieurs à 2,00 \$.

Le 16 octobre 2009, la Société a réalisé un premier appel public à l'épargne (le « PAPE ») de 17 142 857 actions ordinaires de la Société (les « actions ordinaires ») au prix de 17,50 \$ par action, pour un produit brut d'environ 300 millions de dollars. Les actions ordinaires sont négociées à la TSX sous le symbole « DOL ».

Au 30 janvier 2011, Dollarama exploitait 652 magasins gérés par la Société, situés dans l'ensemble du Canada, qui généraient des ventes d'environ 1,4 milliard de dollars et un BAIIA normalisé d'environ 234 millions de dollars pour l'exercice terminé le 30 janvier 2011.

Faits nouveaux

Conseil d'administration et comité de nomination et de gouvernance

M. Huw Thomas a été nommé à titre d'administrateur indépendant de la Société et de membre du comité de vérification de la Société (le « comité de vérification ») avec prise d'effet le 24 mars 2011. M. Thomas a remplacé Nicholas Nomicos au comité de vérification le 24 mars 2011. M. Nomicos siégeait au comité de vérification à titre de membre intérimaire à la suite de la démission de Donald Gray Reid.

Le 21 avril 2011, le conseil d'administration a créé un comité de nomination et de gouvernance (le « comité de nomination et de gouvernance ») composé de trois administrateurs, soit Stephen Gunn, Huw Thomas et Joshua Bekenstein, tous indépendants. Stephen Gunn siège à titre de président du comité de nomination et de gouvernance.

Clôture du reclassement d'actions ordinaires

Le 23 décembre 2010, la Société a réalisé, dans le cadre d'une prise ferme, un reclassement d'actions ordinaires et a procédé à la clôture simultanée d'une option de surallocation aux termes desquels un de nos actionnaires, Bain Dollarama (Luxembourg) One S. à r.l. (l'« actionnaire vendeur ») a vendu 12 880 000 actions ordinaires (dont 1 680 000 ont été vendues aux termes de l'exercice intégral d'une option de surallocation) au prix de 29,00 \$ l'action ordinaire, pour un produit brut de 373 520 000 \$ revenant à l'actionnaire vendeur. La Société n'a tiré aucun produit de ce reclassement.

Indice composé S&P/TSX

Le 10 décembre 2010, Standard & Poor's a annoncé l'ajout des actions ordinaires à l'indice composé S&P/TSX.

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 14 500 personnes au 30 janvier 2011, 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 31 100 personnes en date du 30 janvier 2011. 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

Avec 652 magasins Dollarama en activité au 30 janvier 2011, 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 cinq fois supérieur à celui de notre plus proche concurrent au Canada. Nous sommes le seul exploitant de magasins à un dollar ayant une présence importante partout au pays, et nous continuons de croître partout au Canada. Nos magasins ont une superficie moyenne d'environ 9 874 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 d'au plus 2,00 \$. Tous nos magasins sont gérés par 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.

Notre stratégie consiste à faire progresser le chiffre d'affaires, le bénéfice net et les flux de trésorerie en étant le premier exploitant de magasins à un dollar au Canada et en offrant un grand éventail d'articles attrayants d'usage courant à une large clientèle. Nous visons à maintenir et à améliorer continuellement l'efficacité de nos activités. Avant février 2009, la totalité de nos produits étaient vendus à 1,00 \$, à l'exception des friandises qui étaient vendues à des prix inférieurs. Le 2 février 2009, nous avons lancé une nouvelle échelle de prix fixes de 1,25 \$, 1,50 \$ et 2,00 \$, permettant d'élargir l'éventail des produits proposés aux clients.

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 30 janvier 2011, nous exploitons 652 magasins dans toutes les provinces du Canada, répartis comme suit :

Alberta.....	45	Nouvelle-Écosse.....	24
Colombie-Britannique.....	25	Ontario.....	261
Manitoba.....	22	Île-du-Prince-Édouard.....	3
Nouveau- Brunswick.....	27	Québec.....	221
Terre-Neuve-et-Labrador.....	10	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. Nous concluons généralement des baux d'une durée de dix ans comportant une ou plusieurs options de renouvellement de cinq ans chacune. La durée moyenne de nos baux jusqu'à leur échéance est de 5,6 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 treize dernières années pour passer de 5 272 pieds carrés, en 1998, à 9 874 pieds carrés (dont 80 % à 85 % sont disponibles à la vente) en date du 30 janvier 2011, et les nouveaux magasins ouverts au cours de l'exercice terminé le 30 janvier 2011 avaient une superficie moyenne d'environ 9 900 pieds carrés.

Plus de la moitié de nos magasins ont été ouverts, agrandis, rénovés ou déménagés au cours des cinq derniers exercices. Nous avons dépensé en moyenne environ 3,4 millions de dollars par année en agrandissement, rénovation ou déménagement de magasins au cours de la même période. 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 atteignent un chiffre d'affaires annuel de 2,0 millions de dollars au cours des deux premières années d'activités et la période moyenne de remboursement du capital investi est d'environ deux ans. 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 33 % des ventes de l'exercice terminé le 30 janvier 2011. La valeur moyenne des ventes par carte de débit dans nos magasins est plus de deux fois plus importante que celle des ventes au comptant.

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. Pour l'exercice terminé le 30 janvier 2011, notre gamme de produits comprenait notamment :

- les produits généraux, qui représentaient environ 50 % des produits que nous offrons (en fonction de la valeur de détail), 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 non durables, qui représentaient environ 37 % des produits que nous offrons (en fonction de la valeur de détail), notamment les biens ménagers non durables, comme le papier, les plastiques, le papier d'aluminium et les produits ménagers et 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 saisonniers, qui représentaient environ 13 % des produits que nous offrons (en fonction de la valeur de détail), 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 3 700 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 les ventes et la rentabilité. Les articles se vendant moins rapidement sont abandonnés et remplacés au besoin. Voir « Facteurs de risque – Sélection des marchandises et réapprovisionnement ».

Approvisionnement

Nous achetons la plupart de nos produits d'une manière centralisée auprès de fabricants, vendeurs en gros, représentants de fabricants et importateurs. Nous avons commencé à développer des liens avec des fournisseurs étrangers en 1993. 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 54 % et 46 % de notre volume total pour l'exercice terminé le 30 janvier 2011. 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 de l'Inde, de l'Indonésie, de la Thaïlande, de la Turquie et de l'Italie. 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 30 janvier 2011. Au cours de la même période, nos dix principaux fournisseurs représentaient environ 24 % des achats totaux, et nos 25 principaux fournisseurs, environ 40 %. 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. Voir « Facteurs de risque – Importations et chaîne d'approvisionnement ».

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.

<u>Emplacement</u>	<u>Type</u>	<u>Superficie</u>	<u>Échéance des baux</u>
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.

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

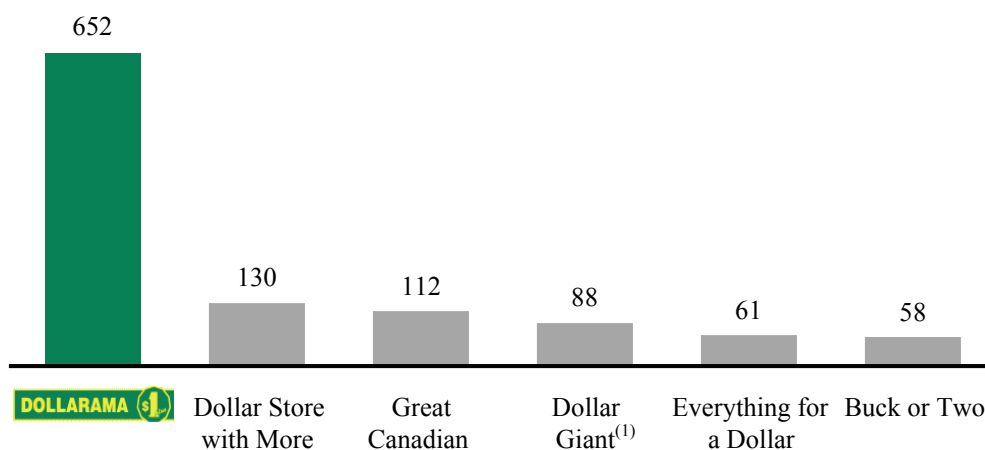
Nous devons constamment réapprovisionner le stock épuisé en faisant livrer les marchandises à nos centres de distribution, puis de nos centres de distribution vers nos magasins, par divers moyen de transport, notamment par bateau, par train et par camion sur les routes et les autoroutes du Canada. Nous 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 – Réseau de distribution ».

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 1 100 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 30 janvier 2011 :



(1) En novembre 2010, Dollar Tree, Inc. (« Dollar Tree »), exploitant américain de magasins à un dollar, a acquis Dollar Giant.

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, notamment, l'acquisition de marchandises, la vente de produits et l'immobilier, 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 30 janvier 2011, nous comptons 13 474 commis de détail, à plein temps, à temps partiel et sur une base temporaire. Nous comptons également 201 employés à notre siège social et 97 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 – Ressources humaines ».

Saisonnalité

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. Voir « Facteurs de risque – Saisonnalité ».

Le tableau suivant reflète la saisonnalité des ventes et de la marge brute pour l'exercice terminé le 30 janvier 2011. 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 terminé le 30 janvier 2011				
Chiffre d'affaires	22,0 %	24,2 %	25,1 %	28,8 %
Marge brute.....	20,9 %	23,6 %	25,1 %	30,4 %

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)®, Dollarama Halfmoon Design (2007)®, Dollarama Polygon Design (2007)®, GRIP-EZE®, Hearth Kitchen®, 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®, Proauto & Design®, Watson's Candles®, William's®, PetStore & footprint Design®, Cheeky Sweets & Girl Face Design® et Comfy Toes®, 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. Voir « Facteurs de risque – Propriété intellectuelle ».

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 dernières années, la Société a investi des sommes importantes dans le matériel, les logiciels, le réseau et le personnel, notamment en mettant en œuvre plusieurs programmes de formation des employés.

Au cours de l'exercice terminé le 30 janvier 2011, nous avons terminé la première phase de l'amélioration de notre système de réapprovisionnement avec le déploiement de scanners dans les points de vente à l'échelle de la chaîne. Il y a quelques années, nous avons également 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.

Nous avons mené des projets pilotes et des essais rigoureux en vue de sélectionner les technologies de l'information les plus fiables et les plus efficaces, ce qui s'est traduit par une infrastructure efficace et moderne déployée à l'échelle de la Société. 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. Voir « Facteurs de risque – Systèmes de technologie de l'information ».

Réglementation

Lois et règlements visant les activités commerciales

Nos activités commerciales nous exposent à plusieurs lois et règlements, notamment en matière de sécurité des produits. Nos fournisseurs sont responsables de la qualité de leurs produits et ils assument les risques liés au non-respect de ces lois. Nous nous réservons notamment le droit de mettre fin à l'acceptation de produits qui ne respectent pas nos normes, lesquelles sont tributaires des exigences réglementaires et de nos propres spécifications de produits. 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. De même, afin de protéger la valeur de nos marques privées, nous avons mis en place des contrôles pour assurer que nos normes strictes sont respectées à l'égard de nos lignes de produits de marques maison, qui sont fabriqués par des fournisseurs indépendants sous contrat.

Nous travaillons en étroite collaboration avec Santé Canada, l'Agence canadienne d'inspection des aliments et les autres organismes de réglementation fédéraux et provinciaux compétents 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. Conscients de 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. Pour compléter les procédures relatives à la sécurité des produits en place, nous souscrivons une assurance responsabilité civile visant à répondre à la responsabilité potentielle du fait des produits. Voir « Facteurs de risque – Responsabilité du fait des produits et rappels de produits » et « Facteurs de risque – Contexte réglementaire ».

Lois et règlements environnementaux

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 – Conformité aux normes environnementales ».

Facilité de crédit

Le 10 juin 2010, le Groupe Dollarama S.E.C., filiale en propriété exclusive de la Société, a conclu une convention prévoyant une facilité de crédit garantie de premier rang consortiale, entièrement canadienne, de 600 millions de dollars (la « facilité de crédit ») composée : (i) d'une facilité de crédit renouvelable de 75 millions de dollars; (ii) d'un prêt à terme A de 525 millions de dollars échéant en juin 2014. De plus, Groupe Dollarama S.E.C. peut, 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 75 millions de dollars. Au 30 janvier 2011, un total de 366,9 millions de dollars était en cours aux termes du prêt à terme A et des

lettres de crédit d'un montant de 0,8 million de dollars avaient été émises afin d'acheter des stocks aux termes de la facilité de crédit renouvelable.

Groupe Dollarama S.E.C. a affecté le produit tiré de la facilité de crédit au remboursement de l'intégralité des sommes en cours aux termes de sa facilité de crédit garantie de premier rang antérieure, au remboursement des billets à intérêt reporté à taux variable de premier rang émis par un membre de son groupe, Gestion Groupe Dollarama S.E.C., à l'acquittement des obligations de couverture liées à sa dette, ainsi qu'au paiement de divers frais et honoraires, le reliquat ayant été affecté au fond de roulement et à d'autres fins générales de l'entreprise.

La facilité de crédit contient diverses clauses restrictives qui, sous réserve d'exceptions importantes, limitent la capacité de Groupe Dollarama S.E.C. et de ses filiales restreintes de faire notamment ce qui suit : procéder à des investissements et à des prêts; contracter, prendre en charge ou autoriser d'autres dettes, garanties ou privilèges; réaliser des fusions, des acquisitions, des ventes d'actifs ou des opérations de cession-bail; déclarer des dividendes, faire des paiements relatifs à des participations en actions ou racheter de telles participations; changer la nature des activités; effectuer certaines opérations avec des membres du groupe; conclure des ententes limitant les distributions des filiales; rembourser d'avance ou racheter certains titres d'emprunt. La facilité de crédit oblige également Groupe Dollarama S.E.C. à se conformer trimestriellement aux engagements financiers suivants : respecter un ratio minimal de couverture des intérêts et un ratio maximal d'endettement rajusté en fonction des baux. Au 30 janvier 2011, Groupe Dollarama S.E.C. respectait tous ses engagements financiers.

La facilité de crédit est garantie par Gestion Dollarama S.E.C., Commandité Dollarama et la totalité des filiales restreintes existantes et futures de Groupe Dollarama S.E.C. (collectivement, les « parties garantissant l'emprunt »). Elle est assortie d'une créance hypothécaire et d'une sûreté grevant la quasi-totalité des actifs actuels et futurs des parties garantissant l'emprunt, ainsi que d'un gage sur les billets inter-sociétés actuels et futurs et d'un gage sur le capital-actions et les parts de société en commandite de Commandité Dollarama, de Groupe Dollarama S.E.C. et de celui de chacune de leurs filiales, le cas échéant.

FACTEURS DE RISQUE

La rubrique suivante expose les facteurs de risque principaux relatifs à la Société et à ses activités. Ces risques 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.

Risques liés à nos activités d'exploitation

Frais d'exploitation et coût des marchandises

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

Nous croyons que nos principaux prix fixes de 0,69 \$, 1,00 \$, 1,25 \$, 1,50 \$ et 2,00 \$ nous procurent la souplesse nécessaire pour répondre aux augmentations de coûts en rajustant le prix de vente de certains articles. Cependant, rien ne garantit que nous continuerons de compenser convenablement nos coûts, étant donné la fourchette de prix limitée que nous offrons. Rien ne garantit que nous pourrions continuer à faire supporter les hausses de coûts à nos clients.

Les fluctuations du taux de change ont des répercussions importantes sur le coût des marchandises. Toutes nos ventes sont libellées en dollars canadiens, mais nous achetons la majeure partie de nos marchandises auprès de fournisseurs étrangers en dollars américains. Par exemple, comme nous importons une partie importante de nos marchandises de Chine, le coût des marchandises subit l'incidence de la fluctuation du renminbi (la monnaie chinoise) par rapport au dollar américain et du dollar américain par rapport au dollar canadien. Nous avons conclu

des ententes de couverture du risque de change en dollar américain pour diminuer le risque lié aux fluctuations des taux de change.

Nos coûts de main-d'œuvre sont en grande partie indépendants de notre volonté, étant déterminés par le salaire minimum réglementé dans chaque province, mais l'amélioration de la productivité découlant de diverses initiatives en matière d'exploitation compense en partie les coûts supplémentaires liés aux hausses du salaire minimum. Nos frais de location sont élevés, mais la nature à long terme de nos baux nous permet de prévoir avec justesse les frais pour les années à venir. Nous avons été en mesure de négocier des baux à des conditions avantageuses dans le passé et nous aurons amplement le temps de nous préparer à d'éventuelles hausses de loyer.

De plus, une augmentation du prix du carburant ou un supplément carburant pourraient également augmenter nos frais de transport et, en conséquence, avoir des répercussions sur notre rentabilité. L'inflation et une évolution défavorable de l'économie au Canada, où nous achetons et vendons des marchandises, ainsi qu'en Chine et dans d'autres parties 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 importantes sur nos activités et nos résultats financiers.

Sélection des marchandises et réapprovisionnement

Notre succès dépend largement de notre capacité à toujours trouver, choisir et acheter des marchandises de qualité à des prix intéressants en remplacement des produits sous-performants et à offrir un plus grand assortiment de produits. En général, nous ne concluons pas de contrats à long terme concernant l'achat ou la mise au point de produits et nous devons continuellement rechercher des occasions d'achat auprès de nos fournisseurs existants et de nouvelles sources d'approvisionnement, pour 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. L'impossibilité de trouver ou d'acheter la quantité nécessaire de marchandises à des prix concurrentiels pour remplacer des produits désuets ou non rentables, pourrait avoir des conséquences défavorables importantes sur nos activités et nos résultats financiers.

Importations et chaîne d'approvisionnement

Nous dépendons largement des marchandises importées, l'une de nos stratégies commerciales clé consistant à nous approvisionner en marchandises de qualité directement auprès des fournisseurs qui offrent les plus bas prix. Les marchandises importées sont généralement moins chères que les marchandises locales et contribuent largement à nos marges de profit favorables. L'importation de marchandises pourrait devenir plus onéreuse ou être impossible 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 de transport, notamment une pénurie de conteneurs ou l'augmentation des tarifs d'expédition maritime imposés par les transporteurs, 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. La réalisation d'un ou plusieurs de ces risques pourrait avoir des conséquences défavorables importantes sur nos activités et nos résultats financiers.

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 importantes sur nos activités et nos résultats financiers.

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. 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 importantes sur nos activités et nos résultats financiers.

Réseau de distribution

Nous devons constamment reconstituer nos stocks en faisant livrer des marchandises par nos fournisseurs à nos quatre entrepôts, à notre centre de distribution et directement à 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 importantes sur nos activités et nos résultats financiers.

En outre, nous pourrions avoir besoin de capacité supplémentaire pour les centres d'entreposage et de distribution au cours des années à venir afin de permettre l'ouverture de nouveaux magasins. Nous estimons que notre réseau de distribution actuel a la capacité de servir efficacement notre plan d'expansion dans un avenir prévisible, mais nous pourrions être incapables de mener à bien notre stratégie de croissance si nous n'arrivions pas à trouver des emplacements pour de nouveaux entrepôts et centres de distribution ou si nous étions incapables de mettre en service des entrepôts ou des centres de distribution en temps voulu.

Freintes de stocks

Nous sommes exposés au risque de perte de stocks et 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 rien ne garantit 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 si un certain niveau de freinte de stocks est inévitable dans l'exploitation d'une entreprise, toute augmentation du niveau de freinte ou des coûts relatifs à la sécurité pour combattre le vol de stock pourrait avoir des conséquences défavorables importantes sur nos activités et nos résultats financiers.

Immobilier

Au 30 janvier 2011, 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 auprès d'entités contrôlées par Larry Rossy. Nous louons tous nos entrepôts, ainsi que les locaux de notre centre de distribution et de notre siège social auprès d'entités contrôlées par Larry Rossy. Les baux de nos entrepôts, de notre centre de distribution et de notre siège social expireront au cours de l'exercice 2025. À moins que nos baux ne soient prolongés, les lieux loués et les améliorations que nous y avons apportées seront restitués à leur propriétaire à l'expiration des baux. Une fois les baux expirés, nous pourrions 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, nos activités et nos résultats financiers pourraient en subir les conséquences défavorables. Par ailleurs, de nombreux baux prévoient que le propriétaire peut augmenter le loyer au cours de leur durée et exigent que nous payions divers frais comme la prime d'assurance, les taxes, l'entretien et les services publics. Si nous décidions de contrevenir à un bail, nous pourrions encourir d'importantes pénalités, notamment payer la totalité des montants dus au propriétaire pour la durée restante du bail. Si nous résilions un nombre important de baux sur cette base, nos activités et nos résultats financiers pourraient en subir les conséquences défavorables.

Saisonnalité

Dans le passé, nous avons réalisé la plus grande partie de notre chiffre d'affaires au cours du quatrième trimestre, qui comprend la période des fêtes de Noël. Généralement, notre chiffre d'affaires augmente également aux différents congés fériés et fêtes comme Pâques, la Saint-Valentin, la Saint-Patrick et l'Halloween. Le fait de ne pas nous préparer convenablement à répondre à la demande de la période des fêtes pourrait nuire à nos activités et à nos résultats financiers.

Marques maison

Nous offrons un grand nombre de produits de marque maison. Nous sommes d'avis que notre capacité à les rendre populaires dépend de nombreux facteurs, dont 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, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables importantes sur nos activités et nos résultats financiers.

Propriété intellectuelle

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

Risques financiers

Risques de change

Nos résultats d'exploitation sont touchés par les fluctuations des taux de change. Toutes nos ventes sont libellées en dollars canadiens, mais nous achetons en dollars américains la majeure partie de nos marchandises auprès de fournisseurs étrangers. 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 recours à des contrats de change à terme pour atténuer le risque de fluctuations du dollar américain par rapport au dollar canadien. La majorité des contrats de change à terme ne sont utilisés que pour la gestion du risque et sont désignés comme instruments de couverture d'achats de marchandises précis prévus. 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 risque d'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.

Levier

Au 30 janvier 2011, notre dette à long terme s'élevait à 366,9 millions de dollars. Notre niveau 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;
- 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;
- notre niveau d'endettement pourrait limiter notre capacité à prendre part à certains types d'opérations ou à faire évoluer nos activités et à réagir à l'évolution de notre secteur en général, ce qui nous placerait en situation désavantageuse par rapport à des concurrents moins endettés;
- notre niveau d'endettement peut nous rendre vulnérables à un repli de l'économie et à des conditions sectorielles défavorables.

Liquidité

Une part importante de nos flux de trésorerie d'exploitation est affectée au remboursement du capital et des intérêts de nos emprunts et à d'autres obligations financières. Notre capacité à exécuter nos obligations au titre du service de la dette et d'autres obligations financières dépend de notre 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 limiter ou de retarder nos dépenses en immobilisations et l'ouverture de nouveaux magasins, et ne pas être en mesure de saisir des occasions d'affaires futures, de vendre des actifs, de rechercher des capitaux supplémentaires ou de restructurer ou de refinancer notre dette. De plus, la facilité de crédit contient diverses clauses restrictives qui, sous réserve d'exceptions importantes, limitent la capacité de nos filiales restreintes de faire notamment ce qui suit : procéder à des investissements et à des prêts; contracter, prendre en charge ou autoriser d'autres dettes, garanties ou privilèges; réaliser des fusions, des acquisitions, des ventes d'actifs ou des opérations de cession-bail; déclarer des dividendes, faire des paiements relatifs à des participations en actions ou racheter de telles participations; changer la nature des activités; effectuer certaines opérations avec des membres du groupe; conclure des ententes limitant les distributions des filiales; rembourser d'avance ou racheter certains titres d'emprunt. La facilité de crédit oblige également Groupe Dollarama S.E.C. à se conformer trimestriellement aux engagements financiers suivants : respecter un ratio minimal de couverture des intérêts et un ratio maximal d'endettement rajusté en fonction des baux. Ces engagements pourraient nous empêcher de saisir certaines occasions d'affaires et de prendre certaines mesures qui pourraient être à l'avantage de notre entreprise, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables sur nos activités et nos résultats financiers.

Taux d'intérêt

La plupart de nos dettes, notamment 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.

Risques du marché

Concurrence dans le secteur du détail

Nous exerçons nos activités dans le secteur de la vente au détail, qui est extrêmement concurrentiel en ce qui concerne, entre autres, 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 pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et nos résultats financiers en raison des prix plus bas, donc des marges moins élevées, éventuellement nécessaires pour maintenir notre position concurrentielle. Les sociétés qui exercent

leurs activités dans notre secteur pourraient avoir une capacité limitée à augmenter les prix en réponse à la hausse des coûts. Cette limitation pourrait également nuire à nos marges et à notre rendement financier.

Nous sommes également 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, notamment les magasins à bas prix, les dépanneurs, les magasins de vente au rabais et les marchands de masse. Ces détaillants nous font concurrence de diverses façons, notamment par des promotions dynamiques, la sélection et la disponibilité des marchandises, les services offerts aux clients, le lieu des magasins, les heures d'ouverture, les commodités dans les magasins et les prix. Certains de nos concurrents du secteur du commerce de détail sont beaucoup plus gros et disposent de beaucoup plus de ressources que nous. Nous 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 canadiens, américains ou étrangers nous mettront de plus en plus en concurrence directe avec eux. La concurrence risque aussi d'augmenter étant donné qu'il n'y a pas de barrière économique d'importance qui empêcherait d'autres sociétés d'ouvrir des magasins à un dollar. 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 s'en ressentir.

Conditions économiques

Une détérioration, au Canada ou à l'échelle mondiale, des facteurs économiques qui déterminent le revenu disponible des consommateurs, comme le taux de chômage, le niveau d'endettement des consommateurs, l'indisponibilité du crédit, les conditions commerciales, le coût du carburant et du chauffage, les taux d'intérêt et les taux d'imposition, pourrait avoir des conséquences défavorables importantes sur nos activités et nos résultats financiers si elle occasionnait la diminution des dépenses des clients ou le transfert de leurs dépenses vers d'autres produits. De plus, ces facteurs économiques pourraient nous nuire, ou nuire à nos fournisseurs ou autres partenaires d'affaires, parce qu'ils pourraient réduire l'accès aux liquidités ou au crédit, augmenter le coût du crédit, limiter nos possibilités de gérer le risque lié aux taux d'intérêt, augmenter le risque d'insolvabilité ou de faillite de Dollarama, de ses fournisseurs, de ses bailleurs ou de ses contreparties financières, augmenter le coût de revient de ses marchandises et avoir d'autres conséquences qu'elle ne peut pas totalement prévoir.

Risques liés aux ressources humaines

Ressources humaines

Notre croissance et notre rendement futurs dépendent de notre capacité à attirer, conserver et motiver des employés qualifiés, dont plusieurs occupent des postes à taux de roulement historiquement élevés. 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 autres frais d'assurances et les changements aux lois sur l'emploi et aux lois du travail (y compris les changements visant le processus permettant à nos employés de se joindre à un syndicat) ou d'autres règlements s'appliquant au lieu de travail (y compris des changements aux programmes d'avantages comme les programmes d'assurance-santé et de congés payés). Nous devons également être en mesure de gérer les employés et le personnel de direction dans l'ensemble de notre vaste réseau géographiquement dispersé et de contrôler les pertes résultant de la diminution des stocks et des liquidités. Les employés de la Société ne sont pas syndiqués. Si une partie de nos employés tentait de se syndiquer, la négociation réussie d'une convention collective ne pourrait être garantie. Des arrêts de travail prolongés ou des interruptions de travail comme des grèves ou des lockouts pourraient avoir une incidence défavorable importante sur nos activités et nos résultats financiers.

Dépendance envers le personnel clé

Nos hauts dirigeants possèdent une vaste expérience de notre industrie, de nos activités, de nos produits et de nos clients. La perte du savoir relatif à nos activités, de l'expertise en gestion et des compétences techniques d'au moins un des principaux membres de notre équipe de direction, notamment Larry Rossy, notre chef de la direction, Neil Rossy, notre chef de la mise en marché et le fils de Larry Rossy, Geoffrey Robillard, notre premier vice-

président, Division des importations, Michael Ross, notre chef des finances et secrétaire, et Stéphane Gonthier, notre chef de l'exploitation, pourrait entraîner un détournement des ressources de gestion, des lacunes temporaires au sein de la direction ou nuire à notre capacité de mettre en œuvre et de réaliser une autre stratégie commerciale, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités et nos résultats financiers.

Risques liés à la technologie

Systèmes de technologie de l'information

Nous dépendons de nos systèmes de technologie de l'information pour exercer efficacement nos activités, notamment de nos systèmes de 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. 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 importantes sur nos activités et nos résultats financiers. Des pannes prolongées de nos systèmes de technologie de l'information pourraient diminuer l'efficacité de l'ensemble de nos activités, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités et nos résultats financiers.

Risques liés à la stratégie et à la structure de société par actions

Stratégie de croissance

Nous avons connu une forte croissance au cours des dernières années 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 d'exploitation et de facteurs financiers et économiques, 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 importantes sur nos possibilités de croissance.

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

Structure de société par actions

Dollarama inc. est une société de portefeuille et une partie importante de son actif est constitué du capital-actions de ses filiales. Par conséquent, la Société est assujettie aux risques attribuables aux filiales de Dollarama inc. En tant que société de portefeuille, Dollarama inc. exerce la quasi-totalité de ses activités par l'entremise de ses filiales, qui génèrent la quasi-totalité des produits 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 leur distribution à Dollarama inc. La possibilité pour ces entités de verser des dividendes et d'autres distributions dépendra de leurs résultats d'exploitation et pourrait être limitée par diverses restrictions de nature contractuelle, y compris celles qui figurent dans les actes qui régissent leurs dettes. En cas de faillite ou de liquidation 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.

Risques liés à la continuité de l'exploitation

Conditions météorologiques défavorables, catastrophes naturelles et événements géopolitiques

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 importante 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 perturber nos activités et nos résultats financiers et avoir une incidence défavorable importante sur eux.

Assurance

Notre garantie d'assurance comprend des franchises, des montants autoassurés, des limites de garantie et des dispositions analogues qui sont, à notre avis, 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. Ce type de pertes, si elles sont importantes, pourraient avoir une incidence défavorable importante sur nos activités et nos résultats financiers. De plus, certains événements importants peuvent entraîner des pertes considérables pour l'industrie de l'assurance et avoir une incidence défavorable importante 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. 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 un nombre plus élevé de ces pertes que prévu, cela pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités et nos résultats financiers.

Risques juridiques et réglementaires

Poursuites

Nos activités sont assujetties au risque que des poursuites soient intentées 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'examen effectués par les autorités fiscales. Le résultat de ces poursuites, plus particulièrement des recours collectifs, des recours réglementaires et des

réclamations en droit de la propriété intellectuelle, est difficile à évaluer ou à quantifier. Les demandeurs dans ce type de recours ou de réclamations peuvent tenter d'obtenir le remboursement d'importants montants ou de montants indéterminés, et l'ampleur des pertes possibles liées à ces recours ou à ces réclamations peut demeurer inconnue pendant de longues périodes. En outre, certains de ces recours ou de ces réclamations, s'ils sont tranchés contre nous ou réglés par nous, 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 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 poursuites pourraient avoir une incidence défavorable importante sur nos activités et nos résultats financiers.

Responsabilité du fait des produits et rappels de produits

La Société vend des produits fabriqués par des fabricants externes. Certains de ces produits pourraient exposer la Société à des réclamations liées à la responsabilité du fait des produits en raison de préjudices corporels, de décès ou de dommages matériels causés par ces produits, et pourraient forcer la Société à mettre en œuvre des mesures. Certains de nos fournisseurs pourraient ne pas respecter les exigences en matière de sécurité des produits ou nos normes de contrôle de la qualité, et nous pourrions ne pas être en mesure 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 ou même augmenter la concurrence à laquelle nous faisons 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 notre Société.

Conformité aux normes environnementales

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

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

conformer à des lois ou à des règlements plus rigoureux, de même qu'à des politiques d'application de la législation plus rigoureuses des organismes de réglementation ou à une interprétation plus stricte des lois et règlements actuels.

Contexte réglementaire

Nous sommes assujettis à un certain nombre de lois et règlements concernant l'importation et la vente de marchandises, notamment la sécurité des produits, les pratiques de travail, la qualité de la marchandise, l'étiquetage, les politiques se rapportant à nos fournisseurs et aux pays où ils sont situés ou d'où ils importent, les politiques de commerce extérieur, les 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 à nos activités. Afin de respecter les lois et règlements auxquels nous sommes assujettis, nous pourrions être tenus d'effectuer d'importantes dépenses ou d'engager des frais considérables. En outre, le non-respect de ces lois et règlements pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités et nos résultats financiers.

POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES

Jusqu'à présent, la Société n'a pas déclaré ni payé de dividendes en espèces sur ses actions ordinaires et elle n'a pas l'intention de payer des dividendes en espèces sur ses actions ordinaires. 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 assujettie à certains engagements usuels consignés dans les titres d'emprunt de Dollarama, y compris la facilité de crédit. 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.

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, 73 641 508 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 assujetti 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.

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 l'exercice terminé le 30 janvier 2011.

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
Février 2010.....	21,53 \$	20,40 \$	3 265 914	163 296
Mars 2010.....	22,05 \$	21,35 \$	5 248 943	228 215
Avril 2010.....	25,40 \$	22,25 \$	9 860 360	448 198
Mai 2010.....	24,99 \$	23,61 \$	3 219 472	153 308
Juin 2010.....	25,80 \$	24,50 \$	2 271 203	103 237
Juillet 2010.....	25,70 \$	24,20 \$	2 826 123	128 460
Août 2010.....	25,89 \$	25,07 \$	1 478 065	67 185
Septembre 2010.....	27,75 \$	25,15 \$	3 557 606	161 709
Octobre 2010.....	27,50 \$	26,17 \$	4 420 610	210 505
Novembre 2010.....	29,33 \$	26,79 \$	3 289 798	149 536
Décembre 2010.....	29,39 \$	28,47 \$	11 486 892	499 430
Janvier 2011 (jusqu'au 30 janvier)..	28,95 \$	27,66 \$	4 400 737	220 037

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⁾⁽²⁾ Massachusetts, USA	Administrateur	2004	Directeur général, Bain Capital	—

Nom, province/État et pays de résidence	Fonctions	Depuis	Poste principal	Postes occupés antérieurement (cinq dernières années)
Gregory David 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 ⁽⁶⁾ 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)
Neil Rossy Québec, Canada	Administrateur et chef de la mise en marché	2004	Chef de la mise en marché	—
John J. Swidler, FCA ⁽⁹⁾ 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)
Huw Thomas ⁽²⁾⁽⁵⁾⁽¹⁰⁾ Ontario, Canada	Administrateur	2011	Administrateur de sociétés	Vice président directeur, Stratégie et rendement financiers (de novembre 2009 à décembre 2010) et chef des finances (d'octobre 2000 à novembre 2009) de La Société Canadian Tire Limitée.

(1) Président du comité de rémunération.

(2) Membre du comité de nomination et de gouvernance. Voir « Faits nouveaux - Conseil d'administration et comité de nomination et de gouvernance ».

(3) Président du comité de nomination et de gouvernance. Voir « Faits nouveaux - Conseil d'administration et comité de nomination et de gouvernance ».

(4) Administrateur principal.

(5) Membre du comité de vérification.

(6) Membre du comité de rémunération.

(7) Stephen Gunn a été nommé membre du comité de rémunération le 17 février 2010 en remplacement de Todd Cook, qui a démissionné de ses fonctions d'administrateur, de membre du comité de vérification et de membre du comité de rémunération à cette même date.

(8) Nicholas Nomicos a été membre du comité de vérification par intérim du 28 novembre 2010 au 24 mars 2011 en remplacement de Donald Gray Reid, qui a démissionné de ses fonctions d'administrateur et de membre du comité de vérification en date du 28 novembre 2010.

(9) Président du comité de vérification.

(10) Huw Thomas a été nommé au conseil d'administration le 24 mars 2011 pour remplacer la vacance créée par la démission de Donald Gray Reid qui a pris effet le 28 novembre 2010. Huw Thomas a également été nommé au comité de vérification le 24 mars 2011 en remplacement de Nicholas Nomicos, qui a été membre du comité de vérification par intérim après la démission de Donald Gray Reid.

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..... Québec, Canada	Chef de la direction financière et secrétaire	2010 ⁽¹⁾	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 a été nommé chef de la direction financière et secrétaire de la Société le 12 avril 2010.

En tant que groupe, les administrateurs et les hauts dirigeants ont, directement ou indirectement, la propriété véritable ou le contrôle de 5 160 778 actions ordinaires, soit 7,0 % des actions ordinaires en circulation avant dilution 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 Inc., Burlington Coat Factory, Michaels Stores, Inc., Toys "R" Us, Inc. 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 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 est également administrateur de Golf Town Inc. depuis 2005 et a été administrateur de Connors Bros. Income Fund 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, Inc., Guitar Center, Inc., Michaels Stores, Inc., Toys "R" Us, Inc. et Unisource Worldwide, Inc.

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, Inc.

Neil Rossy est membre de notre conseil d'administration. M. Rossy est entré au service de Dollarama lors de sa fondation en 1992 et est actuellement chef de la mise en marché. 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 et président du conseil des fiduciaires de la Fiducie d'exploitation Noranda, qui surveille le Fonds de revenu Noranda depuis le 7 octobre 2010. 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.

Huw Thomas, CA, est membre de notre conseil d'administration et de notre comité de vérification. De 1996 à 2010, M. Thomas a occupé des postes supérieurs dans le domaine des finances auprès de La Société Canadian Tire Limitée, notamment le poste de chef des finances pendant neuf ans et, de novembre 2009 à décembre 2010, le poste de vice-président directeur, Stratégie et rendement financiers. M. Thomas est fiduciaire au conseil des fiduciaires de Calloway Real Estate Investment Trust depuis avril 2011 et il a exercé les fonctions de fiduciaire au conseil des fiduciaires de Connors Bros. Income Fund de 2005 à 2008. Il est titulaire d'un baccalauréat en sciences économiques de l'Université de Londres (R.-U.) et est comptable agréé au Royaume-Uni et au Canada.

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.

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'administration 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 et logistique. 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;

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

Aucun de nos administrateurs, hauts dirigeants ou actionnaires détenant un nombre suffisant d'actions ordinaires pour influencer de façon importante sur le contrôle de notre Société :

- a) 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;

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;
- b) n'a, au cours des dix années précédant la date de la présente notice annuelle, fait faillite, fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, été poursuivi par ses créanciers, conclu un concordat ou un compromis avec eux, intenté des poursuites contre eux, pris des dispositions ou fait des démarches en vue de conclure un concordat ou un compromis avec eux, ou n'a vu un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite être nommé pour détenir ses biens.

Amendes ou sanctions

Aucun de nos administrateurs, hauts dirigeants ou actionnaires détenant un nombre suffisant d'actions ordinaires pour influencer de façon importante sur le contrôle de notre 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 25 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 Huw Thomas. Chaque membre du comité de vérification est indépendant et possède des compétences financières, au sens du *Règlement 52-110 sur le comité d'audit* (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 (président) est administrateur et membre du comité de vérification de Reitmans (Canada) Limitée depuis 2008. Il est également président et membre du comité de vérification du conseil des fiduciaires de la Fiducie d'exploitation Noranda qui surveille le Fonds de revenu Noranda, depuis le 7 octobre 2010. M. Swidler est 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 quatorze 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 est également administrateur de Golf Town Inc. depuis 2005 et a été administrateur de Connors Bros. Income Fund 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.

Huw Thomas est membre de notre conseil d'administration et de notre comité de vérification. De 1996 à 2010, M. Thomas a occupé des postes supérieurs dans le domaine des finances auprès de La Société Canadian Tire Limitée, notamment le poste de chef des finances pendant neuf ans et, de novembre 2009 à décembre 2010, le poste de vice-président directeur, Stratégie et rendement financiers. M. Thomas est fiduciaire au conseil des fiduciaires de Calloway Real Estate Investment Trust depuis avril 2011 et il a exercé les fonctions de fiduciaire au conseil des fiduciaires de Connors Bros. Income Fund de 2005 à 2008. Il est titulaire d'un baccalauréat en sciences économiques de l'Université de Londres (R.-U.) et est comptable agréé au Royaume-Uni et au Canada.

Conformité avec certaines dispenses

Depuis le début de son exercice terminé le 30 janvier 2011, la Société s'est prévaluée des dispenses prévues par les articles suivants du Règlement 52-110 : (i) article 3.2 (premier appel public à l'épargne) du 1^{er} février 2010 au

17 février 2010, date de la nomination de Donald Gray Reid comme troisième membre indépendant du comité de vérification et (ii) article 3.5 (décès, incapacité ou démission d'un membre du comité de vérification) du 28 novembre 2010 au 24 mars 2011, ce qui correspond à la période au cours de laquelle Nicholas Nomicos a exercé les fonctions de membre du comité de vérification par intérim en remplacement de Donald Grey Reid, qui a démissionné de ce comité le 28 novembre 2010. En date des présentes, la Société ne se prévaut d'aucune de ces dispenses ni d'aucune autre dispense prévue par le Règlement 52-110.

Honoraires pour les services du vérificateur externe

Pour les deux exercices terminés le 30 janvier 2011 et le 31 janvier 2010, 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 30 janvier 2011	Exercice terminé le 31 janvier 2010
Honoraires de vérification ⁽¹⁾	450 000 \$	582 000 \$
Honoraires pour services liés à la vérification ⁽²⁾	250 200 \$	788 495 \$
Honoraires pour services fiscaux ⁽³⁾	352 900 \$	187 000 \$
Autres honoraires ⁽⁴⁾	109 300 \$	154 000 \$
Total des honoraires versés	1 162 400 \$	1 711 495 \$

- (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. Pour l'exercice terminé le 30 janvier 2011, cette catégorie se composait principalement des honoraires versés pour les reclassements d'actions ordinaires et le soutien apporté dans le cadre de l'adoption des IFRS, tandis que pour l'exercice terminé le 31 janvier 2010, elle se composait principalement des 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 les vérificateurs, autres que ceux mentionnés ci-dessus. Cette catégorie se compose principalement des honoraires liés aux évaluations des contrôles internes et aux services de traduction.

POURSUITES ET APPLICATION DE LA LOI

Nous sommes à l'occasion parties à des poursuites et à des recours réglementaires 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 (3) ans, à compter de la date de clôture du PAPE réalisé le 16 octobre 2009. Les conventions d'actionnaires prévoient, entre autres, les droits d'inscription des parties ainsi qu'une obligation de consultation et de coordination entre les parties avant toute vente d'actions ordinaires.

Baux immobiliers

À l'heure actuelle, la Société loue 18 magasins, quatre entrepôts, son centre de distribution et son siège social 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 10,8 millions de dollars pour l'exercice terminé le 30 janvier 2011. 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 30 janvier 2011 ou qu'elle a conclus avant cette date, mais qui sont toujours en vigueur, sont les suivants :

- la convention de prise ferme relative au reclassement d'avril (définie ci-après);
- la convention de prise ferme relative au reclassement (définie ci-après);
- la convention d'actionnaires.

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 7 avril 2011 à l'égard des états financiers consolidés de la Société en date du 30 janvier 2011 et du 31 janvier 2010 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 SUPPLÉMENTAIRES

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

Des renseignements supplémentaires, notamment sur la rémunération des administrateurs et des dirigeants, les prêts qui leur ont été consentis, le nom des principaux porteurs de titres de Dollarama et les titres autorisés aux fins d'émission dans le cadre de régimes de rémunération sous forme de titres de participation figurent dans la circulaire de sollicitation de procurations de Dollarama datée du 28 avril 2010 relative à sa première assemblée annuelle des actionnaires qui a eu lieu le 10 juin 2010.

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 30 janvier 2011.

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

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

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

« **actionnaire vendeur** » A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Développement général de l'entreprise - Faits nouveaux - Clôture du reclassement d'actions ordinaires ».

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

« **BAlIA 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.

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

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

« **comité de nomination et de gouvernance** » Le comité de nomination et de gouvernance du conseil d'administration 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 prise ferme relative au reclassement d'avril** » La convention de prise ferme datée du 14 avril 2010, intervenue relativement au reclassement d'avril 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, à titre d'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, à titre de preneurs fermes.

« **convention de prise ferme relative au reclassement** » La convention de prise ferme datée du 10 décembre 2010, intervenue entre la Société et Bain Dollarama (Luxembourg) One S. à r.l., entité appartenant indirectement à des fonds conseillés par Bain Capital, à titre d'actionnaire vendeur, et les preneurs fermes dans le cadre du reclassement.

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

« **facilité de crédit** » A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités de la Société - Facilité de crédit ».

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

« **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.

« **notice annuelle** » La présente notice annuelle de la Société, datée du 29 avril 2011.

« **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 reclassement** » RBC Dominion valeurs mobilières inc., Marchés mondiaux CIBC inc., Scotia Capitaux Inc., Financière Banque Nationale Inc., Barclays Capital Canada Inc., Valeurs Mobilières Crédit Suisse (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.

« **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 ».

« **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 d'audit*, dans sa version éventuellement modifiée ou remplacée (le « Règlement 52-110 »).
- (2) Tous les membres du comité doivent (sauf dans la mesure permise par le Règlement 52-110) être indépendants (au sens du Règlement 52-110) et ne doivent pas avoir de relations dont le conseil pourrait raisonnablement s'attendre à ce qu'elles nuisent à l'indépendance du jugement d'un membre du comité.
- (3) Aucun membre du comité ne doit recevoir, à l'exception de la rémunération reçue à titre de membre du conseil ou de membre du comité ou des autres comités du conseil, d'honoraires de consultation, de conseil ou d'autres honoraires de la Société ou de l'une de ses parties reliées 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 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) Passer régulièrement en revue la pertinence du mandat du comité de nomination et de gouvernance et en discuter avec lui.
- (4) Examiner périodiquement les présentes règles et, s'il le juge approprié, recommander au conseil des modifications à celles-ci.
- (5) Examiner l'information concernant le comité de vérification qui doit être publiée conformément au Règlement 52-110.
- (6) 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.
- (7) 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.
- (8) Examiner à l'avance et approuver l'embauche et la nomination des dirigeants financiers de la Société.
- (9) 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.