

## Rapport de gestion

2	<b>1. Énoncés prospectifs</b>	27	<b>10. Risques et gestion des risques</b>
3	<b>2. Vue d'ensemble</b>	27	10.1 Risques d'exploitation et gestion des risques
4	<b>3. Vision et stratégies</b>		Industrie et concurrence
5	<b>4. Indicateurs de rendement clés</b>		Gestion du changement
6	<b>5. Rendement financier</b>		Sécurité alimentaire et santé publique
8	5.1 Résultats d'exploitation		Technologie de l'information
	Chiffre d'affaires		Relations de travail
	Bénéfice d'exploitation		Cotisations aux avantages sociaux futurs
	Intérêts débiteurs		Régimes de retraite interentreprises
	Impôts sur le bénéfice		Fournisseurs de services indépendants
	Bénéfice net		Immobilier
13	5.2 Situation financière		Saisonnalité
	Ratios financiers		Surstock
	Dividendes sur les actions ordinaires		Perfectionnement et maintien du personnel
	Capital-actions en circulation		Prix des services publics et du carburant
14	<b>6. Situation de trésorerie et sources de financement</b>		Assurance
14	6.1 Flux de trésorerie		Environnement, santé et sécurité
	Rentrées nettes liées aux activités d'exploitation		Déontologie et conduite des affaires
	Sorties nettes liées aux activités d'investissement		Lois, fiscalité et comptabilité
	Sorties nettes liées aux activités de financement		Structure de société de portefeuille
16	6.2 Sources de financement	32	10.2 Risques financiers et gestion des risques
18	6.3 Obligations contractuelles		Instruments financiers dérivés
18	6.4 Arrangements hors bilan		Taux de change
	Garanties		Taux d'intérêt
	Titrisation des créances sur cartes de crédit		Cours des actions ordinaires
	Fiducie de financement indépendante		Contrepartie
	Instruments financiers dérivés		Crédit
20	<b>7. Principales informations annuelles consolidées</b>	34	<b>11. Opérations entre apparentés</b>
22	<b>8. Résultats d'exploitation trimestriels</b>	34	<b>12. Estimations comptables critiques</b>
22	8.1 Résultats par trimestre	35	12.1 Stocks
24	8.2 Résultats du quatrième trimestre	35	12.2 Avantages sociaux futurs
26	<b>9. Attestation par la direction des contrôles et procédés de présentation de l'information</b>	36	12.3 Écarts d'acquisition
		36	12.4 Impôts sur le bénéfice
		37	12.5 Taxe sur les produits et services et taxes de vente provinciales
		37	12.6 Immobilisations
		37	<b>13. Normes comptables</b>
		37	13.1 Normes comptables mises en application en 2006
		38	13.2 Normes comptables futures
		40	<b>14. Perspectives</b>
		40	<b>15. Mesures financières non conformes aux PCGR</b>
		43	<b>16. Information supplémentaire</b>

Le présent rapport de gestion de Les Compagnies Loblaw limitée et de ses filiales (appelées collectivement la « société » ou « Loblaw ») doit être lu en parallèle avec les états financiers consolidés et les notes y afférentes aux pages 45 à 77 du présent rapport financier. Les états financiers consolidés et les notes y afférentes ont été dressés selon les principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du Canada et sont présentés en dollars canadiens. Par suite de la mise en application de la note d'orientation concernant la comptabilité NOC-15, *Consolidation des entités à détenteurs de droits variables (variable interest entities)* (la « NOC-15 »), les présents états financiers consolidés comprennent les comptes de la société, ceux de ses filiales et ceux des entités à détenteurs de droits variables (« EDDV ») que la société est tenue de consolider. Un glossaire des termes utilisés dans le présent rapport financier figure à la page 80. Les renseignements contenus dans le présent rapport de gestion prennent en compte l'information à jour jusqu'au 13 mars 2007, à moins d'avis contraire.

### 1. Énoncés prospectifs

Le rapport annuel de même que la déclaration annuelle et le présent rapport de gestion contiennent des énoncés prospectifs qui reflètent les attentes de la direction, lesquelles sont comprises dans les présentes, en ce qui concerne les objectifs, plans, buts, aspirations, stratégies, croissance future possible, résultats d'exploitation, rendement, perspectives et occasions d'affaires. Ces énoncés prospectifs sont généralement, mais pas toujours, désignés par des mots ou expressions comme « anticiper », « s'attendre à », « croire », « estimer », « avoir l'intention de » et autres expressions semblables.

Ces énoncés prospectifs ne sont pas des garanties mais seulement des prévisions. Bien que la société estime qu'ils reposent sur des informations et des hypothèses qui sont à jour, raisonnables et complètes, ces énoncés sont nécessairement assujettis à plusieurs facteurs qui peuvent faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement des estimations, prévisions et intentions. Ces différences peuvent être causées par des facteurs qui comprennent, sans toutefois s'y limiter, les changements dans les dépenses et les préférences des consommateurs, une augmentation de la concurrence résultant de l'arrivée de nouveaux concurrents et de l'expansion des concurrents actuels, des changements dans les stratégies d'établissement des prix de la société ou de ses concurrents, la capacité de réaliser les économies et les réductions des coûts prévues, y compris celles résultant de mesures de restructuration, de liquidation des stocks et d'autres mesures de simplification et réduction des coûts, la capacité de mener à terme les plans de restructuration, mettre en œuvre des stratégies et lancer des produits novateurs de façon réussie et en temps opportun, les changements dans les marchés des stocks à liquider et la variation de la valeur de réalisation prévue et des coûts associés à la liquidation, les coûts imprévus, accrus ou réduits associés aux mesures annoncées, y compris ceux liés aux coûts de rémunération, les relations de la société avec ses salariés, le résultat des négociations collectives, y compris les modalités des futures conventions collectives, les modifications des exigences réglementaires qui concernent les activités actuelles ou futures de la société, les changements dans les impôts à payer de la société, qu'il s'agisse de modifications des lois fiscales ou des cotisations futures, la performance de ses fournisseurs indépendants, les événements touchant la santé publique, la capacité de la société d'attirer et de retenir des dirigeants clés et les questions d'approvisionnement et de contrôle de la qualité avec ses fournisseurs. Le calcul de la charge au titre de la dépréciation des écarts d'acquisition dont fait état le présent rapport de gestion repose sur une estimation de plusieurs variables, notamment les multiplicateurs de marché, les prévisions concernant les ventes et les bénéfices futurs, les immobilisations, les taux d'actualisation, les taux de croissance finaux et la juste valeur des actifs et passifs faisant l'objet de l'évaluation. La société prévient le lecteur que la liste de ces facteurs n'est pas exhaustive.

Les hypothèses sur lesquelles reposent les énoncés prospectifs que contient le rapport annuel, y compris le présent rapport de gestion, sont les suivantes : conjoncture généralement conforme aux prévisions, habitudes de consommation raisonnablement conformes aux tendances historiques, aucune augmentation de la concurrence résultant de l'arrivée sur notre marché de nouveaux concurrents importants ni de l'expansion majeure et inattendue des concurrents actuels, aucun changement important des stratégies de prix de la société ni de celles de ses concurrents; offre de nouveaux produits novateurs par la société et mise à exécution des stratégies de celle-ci comme il était prévu, réalisation des économies et des réductions de coûts comme il était prévu, exécution efficace et en temps opportun des activités de restructuration continue, conformité aux prévisions des coûts associés à la liquidation des stocks, hypothèses de la société à l'égard des coûts de rémunération moyens et du nombre moyen d'années de service des salariés touchés par les mesures de simplification généralement conformes à la réalité, aucun changement significatif quant à l'approche de la société visant ses activités de restructuration en cours, aucun surstock important dans la chaîne d'approvisionnement de la société et aucun arrêt de travail majeur et performance des fournisseurs indépendants conforme aux attentes.

Ces estimations et hypothèses pourraient changer dans le futur en raison de l'incertitude entourant l'environnement concurrentiel ou la conjoncture ou de changements dans les stratégies commerciales. La liste de ces facteurs et les autres risques et incertitudes sont présentés dans les documents que la société dépose, de temps à autre, auprès des autorités de réglementation des valeurs mobilières au Canada, y compris dans la section Risques et gestion des risques du présent rapport de gestion.

Les investisseurs éventuels et autres lecteurs sont donc invités à examiner ces facteurs avec soin lorsqu'ils évaluent les énoncés prospectifs et sont avisés de ne pas s'y fier de façon induue. Les énoncés prospectifs que contient ce rapport annuel, y compris le présent rapport de gestion, sont faits en date dudit rapport annuel et la société renonce à toute obligation ou intention de les mettre à jour publiquement pour refléter de nouvelles informations, des événements futurs ou pour tout autre motif. Compte tenu de ces risques, incertitudes et hypothèses, il est possible que les événements décrits dans les présents énoncés prospectifs se produisent ou non. La société ne peut garantir que les résultats ou événements prévus se réaliseront.

## 2. Vue d'ensemble

Loblaws, filiale de George Weston Limitée, est la plus grande entreprise de distribution alimentaire et l'un des plus importants détaillants de marchandise générale, de services de pharmacie et de services et produits financiers au Canada. Sous ses différentes bannières, incluant 672 magasins détenus par la société et 405 magasins franchisés, elle s'est engagée à regrouper sous un même toit une offre qui comble les besoins des Canadiens de tout le pays en matière de produits d'alimentation et d'articles ménagers courants. Depuis 50 ans, la société procure au marché canadien des produits et services novateurs par l'intermédiaire de différents modèles de commerce de détail dans l'ensemble du Canada.

Les bannières détenues par la société sont *Atlantic Superstore*, *Dominion* (Terre-Neuve et Labrador), *Extra Foods*, *Loblaws*, *Maxi*, *Maxi & Cie*, *Provigo*, *Real Canadian Superstore* et *Zehrs*, de même que plusieurs clubs-entrepôts, exploités sous le nom de *Cash & Carry*, *Presto* et *The Real Canadian Wholesale Club*. Les magasins franchisés et associés de la société exercent leurs activités sous les raisons sociales de *Atlantic SaveEasy*, *Fortinos*, *no frills*, *SuperValu*, *Valu-mart* et *Your Independent Grocer*. Le réseau de magasins est soutenu par 26 installations d'entreposage exploitées par la société et deux installations d'entreposage appartenant à des tiers, répartis dans l'ensemble du Canada, et, au besoin, par des installations de stockage temporaire.

La société offre également un solide programme de marques contrôlées, qui comprennent les marques *le Choix du Président*, *sans nom* et *Joe Style frais*. De plus, la société offre aux consommateurs des services et produits financiers *le Choix du Président*, notamment la carte MasterCard<sup>MD</sup> *Services financiers le Choix du Président*, des assurances habitation, automobile, voyage et soins vétérinaires, relevant des *Services financiers le Choix du Président*, les services téléphoniques *PC mobile*, de même que le programme de fidélisation points *PC*.

L'industrie canadienne du commerce de détail où agit la société est un marché changeant et concurrentiel. Les besoins des consommateurs dictent l'évolution de l'industrie, qui n'échappe pas aux changements démographiques ni aux tendances économiques, comme l'évolution du revenu disponible, l'accroissement de la diversité ethnique, la sensibilisation à une alimentation saine et le temps libre des consommateurs. Au cours des dernières années, les consommateurs ont exigé un meilleur rapport qualité/prix, un plus grand choix et une plus grande commodité. La réussite des affaires de la société repose sur la satisfaction de la clientèle.

La société doit faire face à des concurrents non traditionnels de même qu'à des supermarchés traditionnels. Les récents changements au sein de l'industrie étaient caractérisés par le nombre accru de concurrents non traditionnels, comme les entreprises de marchandisage de masse, les clubs-entrepôts, les pharmacies, les magasins offrant un assortiment de produits restreint, les magasins à rabais, les dépanneurs et les magasins spécialisés, qui continuent tous d'ajouter à leur éventail des produits habituellement associés aux supermarchés traditionnels. Au cours des dernières années, le nombre de points de vente au détail qui, traditionnellement, offraient exclusivement des produits d'alimentation, de la marchandise générale ou des produits pharmaceutiques, se sont mis à offrir un assortiment conjugué de ces différentes catégories, entraînant ainsi ce qu'on appelle dans l'industrie le « brouillage des réseaux ». L'évolution du commerce de détail présente plusieurs défis aux épiciers traditionnels : nécessité de repositionner les supermarchés traditionnels tout en augmentant ou en limitant la gamme des produits offerts; nécessité de s'adapter aux prix plus bas qu'offrent les magasins à rabais et besoin évident de réduire les coûts d'exploitation et de main-d'œuvre pour maintenir les bénéfices malgré les prix plus bas et la concurrence accrue.

Depuis le début de 2005 et tout au long de 2006, le rendement financier de la société a été particulièrement faible. L'exercice 2006 a été marqué par des défis et des changements alors que Loblaws continuait d'évoluer et de se transformer en une entreprise véritablement concurrentielle à long terme. Un certain nombre de changements importants dans l'exploitation de la société se sont produits au cours de l'exercice écoulé, y compris les changements dans la haute direction. Galen G. Weston a été nommé président exécutif du Conseil d'administration de la société (le « Conseil »), Mark Foote est devenu président et chef de la mise en marché tandis qu'Allan L. Leighton est entré au Conseil d'administration en tant que vice-président du Conseil. Dalton Phillips s'est joint à la société en tant que chef de l'exploitation au début de 2007, et William M. Wells entrera en fonction en avril 2007 comme chef des finances. Un examen de 100 jours de la société a débuté dans la dernière moitié de 2006;

cet examen se concentre sur les principaux inducteurs de l'entreprise, notamment présentation d'aliments frais, optimisation de la mobilisation des salariés, respect des principes fondamentaux du commerce de détail et satisfaction de la clientèle. Les résultats de cet examen ont fourni à la direction des idées clés quant à ses priorités et à sa vision à l'égard de l'organisation.

### 3. Vision et stratégies

#### Vision

La vision de Loblaw est de maximiser le rendement de ses actifs en suivant les trois grands principes suivants : « simplifier, innover et croître », de même que son « plan stratégique de croissance ». La société s'efforce de se concentrer sur la clientèle tout en demeurant efficiente et agile. Bien qu'elle accepte des risques d'exploitation calculés, Loblaw recherche une croissance stable à long terme, appuyée par un bilan solide, dans le but de fournir un rendement supérieur et durable à ses actionnaires en combinant l'augmentation du cours des actions ordinaires aux dividendes.

#### Stratégies

La société emploie diverses stratégies financières et d'exploitation qu'elle regroupe sous les principes simplifier, innover et croître qui la guident à long terme et constituent la philosophie sur laquelle elle s'appuie pour mener ses affaires.

Loblaw est en train de simplifier son organisation en définissant de façon plus claire les responsabilités, en éliminant le chevauchement des tâches et en mettant en place des processus uniformes, simples et efficaces. Une réduction de la complexité de la structure organisationnelle de la société et une brève liste d'indicateurs de rendement clés devraient favoriser la concentration sur la clientèle et les opérations en magasins.

L'innovation est l'un des nombreux points forts de Loblaw, ce qu'elle démontre très clairement par ses offres de marques contrôlées. La société favorise l'innovation car elle croit qu'il est essentiel pour sa réussite de fournir à ses clients de nouveaux produits et des services pratiques à des prix concurrentiels, dans un environnement d'achat stimulant.

La nouvelle équipe de direction a élaboré son plan stratégique de croissance qui définit les priorités d'un plan triennal de renouvellement. Pour créer une offre intégrée de produits d'alimentation, de marchandise générale et de produits pharmaceutiques, la société a mis au point son plan stratégique de croissance, qui se concentre sur les points suivants :

- meilleur format : formats de magasin vraiment distinctifs qui répondent aux besoins variés des clients;
- la fraîcheur avant tout : pour proposer la meilleure offre d'aliments frais;
- l'avantage des marques contrôlées : favorable au développement de produits de marque contrôlée et de services uniques et de haute qualité;
- *Joe Style frais* : pour s'habiller avec style à un prix abordable;
- la santé, le foyer et de saines habitudes de vie : pour un mode de vie sain et abordable;
- à juste prix : pour offrir un excellent rapport qualité-prix;
- toujours disponibles : pour assurer la meilleure disponibilité de stocks; et
- des collègues engagés qui ont à cœur de servir.

Les stratégies d'exploitation à long terme de la société s'inscrivent dans son plan stratégique de croissance et sont toujours les suivantes :

- utiliser les flux de trésorerie générés par l'entreprise pour investir dans son avenir;
- dans la mesure du possible, être propriétaire de ses biens immobiliers afin d'avoir toute la souplesse voulue pour les produits futurs et les occasions d'affaires;
- appliquer une approche de modèles multiples de magasins afin de maximiser sa part du marché à long terme;
- se concentrer sur les aliments tout en répondant aux besoins quotidiens des ménages;
- fidéliser la clientèle et rendre les prix plus concurrentiels grâce à un programme supérieur de marques contrôlées;
- mettre en œuvre et exécuter sans faute les plans et programmes;
- s'efforcer constamment d'améliorer la proposition de valeur de la société.

Les stratégies financières à long terme de la société sont les suivantes :

- maintenir un bilan solide;
- minimiser les risques et les coûts de ses activités de financement et d'exploitation; et
- maintenir un bon niveau de liquidité et d'accès aux marchés financiers.

Le tableau ci-dessous résume les impératifs stratégiques de la société et les activités entreprises en 2006 pour les mener à terme.

Impératif stratégique	Progression en 2006
Simplifier	<ul style="list-style-type: none"><li>• Efforts soutenus pour restructurer la chaîne d'approvisionnement, ce qui s'est révélé plus complexe et plus coûteux que ce qui avait été prévu au départ. À la fin de l'exercice, la chaîne d'approvisionnement s'est stabilisée et a permis d'améliorer les niveaux de service.</li><li>• Planification et développement de la transition organisationnelle, avec concentration sur la refonte des processus et l'allégement de la structure administrative.</li><li>• Établissement des indicateurs de rendement clés en vue de leur élaboration et mise en œuvre en 2007.</li></ul>
Innovier	<ul style="list-style-type: none"><li>• Lancement en avril 2006 des vêtements pour adultes <i>Joe Style frais</i> avec réaction positive des consommateurs.</li><li>• Rédaction et publication de six bulletins <i>Trouvailles le Choix du Président</i>, ce qui constitue un nombre record, pour informer les clients sur les nouveaux produits et services les plus intéressants, et ce, dans plus de dix millions de foyers canadiens au total.</li><li>• Lancement de plus de 2 000 nouveaux produits sous marques contrôlées.</li></ul>
Croître	<ul style="list-style-type: none"><li>• Début de l'examen de 100 jours des principaux inducteurs de l'entreprise.</li><li>• Mise en place de la première phase de Groupes d'action positive, composés d'employés provenant de tous les secteurs de l'entreprise et mis sur pied pour agir de façon significative sur des questions stratégiques individuelles, comprenant l'optimisation des magasins <i>Real Canadian Superstore</i>, des mesures de perception de la fraîcheur, des travaux préparatoires visant le magasin d'aliments du Maple Leaf Gardens, une initiative de « crédit pour la valeur », des mesures de disponibilité en étalage et un outil de sondage des employés.</li><li>• Poursuite du développement de produits majeurs, avec perfectionnement au besoin.</li><li>• Négociation réussie d'une convention collective en Ontario qui permettra la conversion de magasins.</li></ul>

### Engagement du Conseil d'administration

Le Conseil et la haute direction de la société se réunissent tous les ans pour revoir les impératifs stratégiques de la société. Ces impératifs, qui couvrent généralement une période de trois à cinq ans, ciblent des éléments spécifiques pour accroître le rendement de la société, répondre aux nouveaux besoins des consommateurs et suivre l'évolution de l'environnement concurrentiel du commerce de détail.

### 4. Indicateurs de rendement clés

Par suite des priorités établies conformément au nouveau plan stratégique de croissance de la direction et à l'examen de 100 jours, la société a déterminé et continue de mettre au point des indicateurs de rendement clés pour mesurer la progression de ses stratégies à court et long terme. Ces indicateurs porteront sur les points suivants : chiffres d'affaires des magasins comparables des différents formats de magasin, perception de la fraîcheur, chiffre d'affaires des marques contrôlées, pourcentage de la part des vêtements *Joe Style frais* sur le total des ventes de marchandise générale; chiffres d'affaires comparatifs des rayons santé/beauté, soins naturels et *le Choix du Président* Biologique, objectifs quant à l'indice des prix, disponibilité des produits en étalage et satisfaction des employés. En 2007, des objectifs seront fixés pour l'ensemble de la société afin de permettre à la direction d'évaluer les progrès accomplis pour chaque impératif, de même que l'efficacité d'application de la stratégie. La société estime que, si elle réussit à mettre en œuvre et à mener à terme ses impératifs stratégiques pour soutenir ses stratégies d'exploitation et financières à long terme, elle sera bien placée pour réaliser sa vision de procurer un rendement supérieur et durable à ses actionnaires.

## Rapport de gestion

Le tableau ci-dessous donne une liste d'indicateurs de rendement clés supplémentaires :

### Indicateurs de rendement financier clés

	2006 (52 semaines)	2005 <sup>(2)</sup> (52 semaines)
Croissance du chiffre d'affaires	3,7 %	6,1 %
Croissance du chiffre d'affaires, compte non tenu de l'incidence des EDDV <sup>1)</sup>	3,8 %	4,5 %
Baisse du bénéfice net de base par action ordinaire	(129,4 %)	(22,9 %)
Baisse du bénéfice net de base par action ordinaire ajusté <sup>1)</sup>	(18,8 %)	(3,7 %)
Ratio de la dette nette <sup>1)</sup> sur les capitaux propres	0,72 : 1	0,66 : 1
Flux de trésorerie disponibles <sup>1)</sup> (en millions de dollars)	70 \$	103 \$
Rendement des capitaux propres moyens	(3,9 %)	13,2 %

1) Se reporter aux Mesures financières non conformes aux PCGR à la page 40.

2) Pendant 2006, la société a mis en œuvre de manière rétroactive l'Abrégé des délibérations du Comité sur les problèmes nouveaux CPN-156, *Comptabilisation par un fournisseur d'une contrepartie consentie à un client (y compris un revendeur des produits du fournisseur)*. Par conséquent, certains avantages promotionnels accordés à des magasins franchisés indépendants, associés et indépendants au cours des exercices précédents ont été reclassés entre le poste Chiffre d'affaires et le poste Coût des ventes, frais de vente et d'administration. Pour un complément d'information à ce sujet, se reporter à la section Normes comptables mises en œuvre en 2006 du présent rapport de gestion.

En mettant en œuvre le plan stratégique de croissance, la direction cherche à faire croître, en moyenne, une croissance de 5 % du chiffre d'affaires et de 10 % du bénéfice net ajusté<sup>1)</sup> et veut générer des flux de trésorerie disponibles<sup>1)</sup> de 250 millions de dollars.

### 5. Rendement financier

La perte de base par action ordinaire en 2006 s'est établie à 0,80 \$, soit un repli de 3,52 \$ par rapport au bénéfice net de base par action ordinaire de 2,72 \$ de l'exercice précédent. La perte de base par action ordinaire en 2006 est attribuable aux principaux facteurs suivants :

- une charge de 2,92 \$ par action ordinaire imputable à la dépréciation des écarts d'acquisition hors trésorerie;
- une charge de 20 cents par action ordinaire imputable à la convention collective de l'Ontario;
- une charge de 16 cents par action ordinaire imputable à la liquidation des stocks;
- une charge de 17 cents par action ordinaire imputable à l'incidence nette de la rémunération à base d'actions et des contrats à terme de capitaux propres connexes;
- une charge de 11 cents par action ordinaire imputable aux charges de restructuration et autres charges;
- une charge de 3 cents par action ordinaire imputable au paiement d'indemnités de départ;
- des produits de 6 cents par action ordinaire imputables à l'ajustement des soldes d'impôts futurs résultant de changements dans le taux d'imposition fédéral canadien prévu par loi et les taux d'imposition prévus par la loi de certaines provinces canadiennes; et
- des produits de 1 cent par action ordinaire imputables à la consolidation des EDDV.

Compte tenu de l'ajustement des éléments susmentionnés, le bénéfice net de base par action ordinaire ajusté<sup>1)</sup> s'élevait à 2,72 \$ pour l'exercice 2006, par comparaison avec 3,35 \$ pour 2005, soit une baisse de 18,8 %, ce qui excluait pour 2005 l'incidence des éléments suivants :

- une charge de 22 cents par action ordinaire attribuable à l'incidence nette de la rémunération à base d'actions et des contrats à terme de capitaux propres connexes;
- une charge de 20 cents par action ordinaire attribuable aux charges de restructuration et autres charges;
- une charge de 10 cents par action ordinaire attribuable à la taxe sur les produits et services (« TPS ») et aux taxes de vente provinciales (« TVP »);

- une charge de 7 cents par action ordinaire attribuable aux coûts directs liés aux interruptions de la chaîne d'approvisionnement;
- une charge de 1 cent par action ordinaire attribuable à l'ajustement des soldes d'impôts futurs résultant de changement dans les taux d'imposition prévus par la loi; et
- une charge de 3 cents par action ordinaire attribuable à la consolidation des EDDV.

Les résultats de 2006 ont été influencés par les coûts à court terme de l'une des plus importantes transformations de l'histoire de la société. La nécessité de ce processus transformationnel découlait du faible rendement financier de la société, phénomène récent et exceptionnel, de même que de l'évaluation par la société de l'environnement en constante évolution du commerce de détail et d'un examen stratégique des processus, de la structure et des principaux inducteurs de ses activités.

Cet examen stratégique a permis de révéler les forces fondamentales de la société et les principaux problèmes qu'elle doit affronter. Une solide part de marché, des produits de marques contrôlées et un réseau de magasins bien établi comptent parmi ses points forts. En revanche, elle doit surmonter des problèmes tels qu'une piètre disponibilité en étalage, la nécessité de mieux se positionner au niveau des prix, des formats de magasin qui ne se distinguent pas suffisamment, une structure organisationnelle complexe où les normes et les procédures manquent de cohérence et où les responsabilités sont mal définies et l'orientation clients, insuffisante. Par suite de ces constatations, la société a planifié et mis au point une transition organisationnelle, qui se concentre sur la refonte des processus et l'allégement de la structure administrative, ainsi qu'une stratégie détaillée dans le but de renforcer sa position concurrentielle et de maintenir son rôle de leader dans la satisfaction des besoins des consommateurs canadiens en matière de produits alimentaires et ménagers. Dans le cadre de cette stratégie, la société a réorienté ses activités suivant les trois grands principes, soit simplifier, innover et croître, et a pris des mesures décisives en 2006 pour obtenir des changements concrets. Parmi les étapes complémentaires effectuées en 2006, mentionnons la négociation d'une nouvelle convention collective de quatre ans avec les membres de certaines sections locales de l'Ontario de l'Union internationale des travailleurs et travailleuses unis de l'alimentation et du commerce (« TUAC »), la liquidation de certains stocks de marchandise générale et la fermeture d'un certain nombre de magasins dont le rendement était insatisfaisant.

Ces changements en 2005 comprenaient la restructuration du réseau d'approvisionnement, la réorganisation des groupes de la mise en marché, de l'approvisionnement et de l'exploitation, l'établissement d'un nouveau siège social et d'un centre de services aux magasins à Brampton (Ontario), dont l'ouverture a eu lieu en 2005, et le transfert à ce nouveau siège social des activités relatives à la marchandise générale, qui étaient auparavant menées à Calgary (Alberta).

En 2005, la société a fait face à certains défis pendant l'exécution des changements planifiés pour ses systèmes, sa chaîne d'approvisionnement et les secteurs de la marchandise générale; elle a dû notamment convertir certains systèmes de la chaîne d'approvisionnement en raison de la création d'une plate-forme des technologies de l'information à l'échelle nationale et de la mise en place d'un nouveau centre d'entreposage et de distribution, détenu et exploité par une tierce partie, pour distribuer dans l'Est du Canada des produits de marchandise générale et certains produits pharmaceutiques, principalement des produits beauté santé. Ces défis ont perturbé l'acheminement des stocks aux magasins de la société et entraîné des coûts d'exploitation supplémentaires, tout en réduisant le chiffre d'affaires total en raison d'un manque de disponibilité des produits dans les magasins.

En 2006, la société a continué de subir les effets de ces changements. Cependant, elle a fait des progrès constants dans ses efforts pour réduire l'incidence des interruptions de la chaîne d'approvisionnement, comme suit :

- le centre d'entreposage et de distribution de marchandise générale de l'Est du Canada, détenu et exploité par une tierce partie, a légèrement augmenté sa productivité et amélioré en conséquence les niveaux de service;
- six autres conversions de systèmes ont été effectuées pendant l'exercice dans le cadre de la mise en place d'une plate-forme de systèmes nationaux, sans aucune perturbation importante des activités poursuivies;
- les niveaux des services alimentaires ont atteint les objectifs prévus en 2006 tandis que ceux des activités pharmaceutiques se sont améliorés; et
- les niveaux de service des activités liées à la marchandise générale ont montré des signes d'amélioration et de grande stabilité et des progrès ont été accomplis, même si ceux-ci ont été plus lents qu'il était prévu.

## 5.1 Résultats d'exploitation

Chiffre d'affaires et croissance du chiffre d'affaires, compte non tenu de l'incidence des EDDV<sup>1)</sup>

(en millions de dollars, sauf indication contraire)	2006 (52 semaines)	2005 <sup>2)</sup> (52 semaines)
Chiffre d'affaires total	28 640 \$	27 627 \$
Moins : chiffre d'affaires attribuable à la consolidation des EDDV	383	415
Chiffre d'affaires, compte non tenu de l'incidence des EDDV <sup>1)</sup>	28 257 \$	27 212 \$
Croissance du chiffre d'affaires total	3,7 %	6,1 %
Moins : incidence sur la croissance du chiffre d'affaires attribuable à la consolidation des EDDV	(0,1 %)	1,6 %
Croissance du chiffre d'affaires, compte non tenu de l'incidence des EDDV <sup>1)</sup>	3,8 %	4,5 %

1) Se reporter aux Mesures financières non conformes aux PCGR à la page 40.

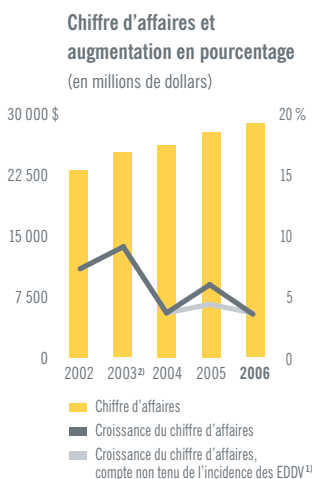
2) Pendant 2006, la société a mis en œuvre de manière rétroactive l'Abrégé des délibérations du Comité sur les problèmes nouveaux CPN-156, *Comptabilisation par un fournisseur d'une contrepartie consentie à un client (y compris un revendeur des produits du fournisseur)*. Par conséquent, certains avantages promotionnels accordés à des magasins franchisés indépendants, associés et indépendants au cours des exercices précédents ont été reclassés entre le poste Chiffre d'affaires et le poste Coût des ventes, frais de vente et d'administration. Pour un complément d'information à ce sujet, se reporter à la section Normes comptables mises en œuvre en 2006 du présent rapport de gestion.

### Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires pour l'exercice complet de 2006 a augmenté de 3,7 % pour atteindre 28,6 milliards de dollars, comparativement à 27,6 milliards de dollars pour l'exercice précédent, ce qui comprend une diminution de 0,1 % du chiffre d'affaires, soit 32 millions de dollars, imputable à la consolidation de certains franchisés indépendants conformément à la NOC-15. Si l'on ne tient pas compte de l'incidence des EDDV<sup>1)</sup>, le chiffre d'affaires pour 2006 a augmenté de 1 milliard de dollars, soit une augmentation de 3,8 % par rapport à celui de l'exercice précédent.

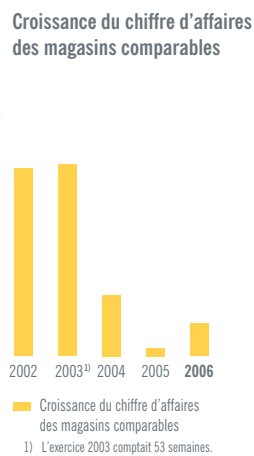
Voici les principaux facteurs qui expliquent la variation du chiffre d'affaires par rapport à celui de l'exercice antérieur :

- les ventes de produits alimentaires, de marchandise générale et de produits pharmaceutiques ont augmenté par rapport à celles de l'exercice précédent dans toutes les régions du pays;
- le programme des magasins *Real Canadian Superstore* a causé une croissance importante des ventes en Ontario; et
- la croissance du chiffre d'affaires des magasins comparables a atteint environ 0,8 %, comparativement à 0,2 % en 2005;



1) Se reporter aux Mesures financières non conformes aux PCGR à la page 40.

2) L'exercice 2003 comptait 53 semaines.



1) L'exercice 2003 comptait 53 semaines.

- un déclin des ventes de produits du tabac a entraîné une réduction d'environ 1,2 % du chiffre d'affaires général et de celui des magasins comparables;
- l'inflation nationale du prix des aliments, calculée selon l'indice des prix à la consommation pour l'achat d'aliments en magasin (« IPC ») a été d'environ 2,3 % pour l'exercice, en comparaison d'environ 2,0 % en 2005, avec des fluctuations régionales; le calcul par la société de l'inflation du prix des aliments tient compte de la combinaison des produits et de la stratégie des prix propres à la société et s'est révélé raisonnablement conforme à l'IPC;
- la superficie nette en pieds carrés des commerces de détail a augmenté de 1,2 million de pieds carrés, soit 2,5 %, par suite de l'ouverture de 37 nouveaux magasins détenus par la société et magasins franchisés, et de la fermeture de 33 magasins, y compris ceux qui ont été convertis ou qui ont fait l'objet d'expansions majeures;
- le chiffre d'affaires par magasin détenu par la société a atteint 33 millions de dollars en 2006, par comparaison avec 32 millions de dollars en 2005, cette augmentation étant imputable à l'inauguration de magasins à plus grande surface qui devraient en dernier ressort devenir plus productifs; et
- le chiffre d'affaires par pied carré moyen des magasins détenus par la société a augmenté, passant de 579 \$ en 2005 à 585 \$ en 2006, étant donné que la croissance du chiffre d'affaires a été supérieure à l'augmentation de la superficie nette en pieds carrés.

Le chiffre d'affaires des produits de marques contrôlées s'est élevé en 2006 à 6,2 milliards de dollars, par comparaison avec 5,9 milliards de dollars en 2005. La pénétration des marques contrôlées, qui est le rapport en pourcentage entre les ventes au détail de ces marques et le total des ventes au détail, a atteint 22,9 % pour 2006, par comparaison avec 22,4 % pour 2005. La société a lancé plus de 2 000 nouveaux produits de marques contrôlées en 2006, y compris 1 400 nouveaux produits de marchandise générale. Le programme des marques contrôlées de la société, qui comprend *le Choix du Président*, *PC*, *le Choix du Président Biologique*, *le Choix du Président Menu bleu*, *le Choix du Président Mini Chefs*, *sans nom*, *Joe Style frais*, *Formats Club*, *le Choix du Président Produit écologique Vert*, *EXACT*, *le Choix de nounours* et *La vie chez soi*, apporte d'autres possibilités de croissance du chiffre d'affaires.

Loblaw s'attend à ce que les mesures décrites ci-dessous, combinées à une recherche soutenue d'un meilleur rapport qualité-prix de même qu'aux promotions et à la publicité éventuelles, entraîneront une croissance constante du chiffre d'affaires au cours des prochains exercices :

- se concentrer sur la disponibilité des produits en étalage en augmentant l'attention portée aux clients et en renforçant les processus des magasins et de la chaîne d'approvisionnement;
- rétablir l'innovation comme avantage concurrentiel, aussi bien pour les produits de marques contrôlées que pour les environnements uniques des différents modèles de magasin;
- redéfinir trois formats de magasin distincts : les magasins à grande surface, les magasins conventionnels et les magasins à escompte, puis faire des magasins *Real Canadian Superstore* la principale plate-forme de croissance;
- augmenter le nombre de magasins offrant les vêtements *Joe Style frais*;
- souligner l'approche fraîcheur avant tout en élevant les normes de présentation et de qualité; et
- former le personnel pour qu'il se concentre sur les besoins des clients.

Bénéfice d'exploitation, bénéfice d'exploitation ajusté<sup>1)</sup>, BAIIA ajusté<sup>1)</sup> et marges ajustées<sup>1)</sup>

(en millions de dollars, sauf indication contraire)	2006 (52 semaines)	2005 (52 semaines)	Variation
Bénéfice d'exploitation	289 \$	1 401 \$	(79 %)
Bénéfice d'exploitation ajusté <sup>1)</sup>	1 326 \$	1 600 \$	(17 %)
BAIIA ajusté <sup>1)</sup>	1 892 \$	2 132 \$	(11 %)
Marge d'exploitation	1,0 %	5,1 %	
Marge d'exploitation ajustée <sup>1)</sup>	4,7 %	5,9 %	
Marge BAIIA ajustée <sup>1)</sup>	6,7 %	7,8 %	

1) Se reporter aux Mesures financières non conformes aux PCGR à la page 40.

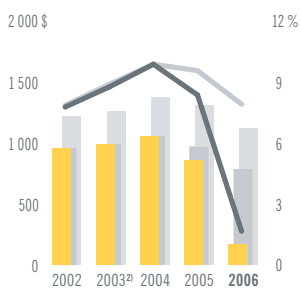
### Bénéfice d'exploitation

Le bénéfice d'exploitation pour 2006 a diminué de 1,1 milliard de dollars, soit 79 %, pour s'établir à 289 millions de dollars, ce qui a entraîné une baisse de la marge d'exploitation qui est passée de 5,1 % en 2005 à 1,0 % en 2006. En 2006 comme en 2005, certains facteurs, tels que ceux décrits ci-dessous, ont eu des répercussions négatives sur le bénéfice d'exploitation :

- Une charge hors trésorerie de 800 millions de dollars a été comptabilisée en 2006 au titre de la dépréciation des écarts d'acquisition faisant suite à l'acquisition de Provigo inc. en 1998. Il a été déterminé que la juste valeur des écarts d'acquisition était inférieure à leur valeur comptable par suite d'une diminution des multiplicateurs de marché, tant du point de vue de l'industrie que de celui de la société, et d'une réduction de la juste valeur déterminée à l'aide d'un modèle d'actualisation des flux de trésorerie, lequel tient compte à la fois des hypothèses posées par la société et celles inhérentes au marché, facteurs qui, une fois conjugués, ont mené à la dépréciation des écarts d'acquisition. Il est prévu que cette charge hors trésorerie au titre de la dépréciation des écarts d'acquisition qui a été comptabilisée en 2006 soit ajustée au besoin au premier semestre de 2007. La société s'attend à ce que cette charge n'entraîne aucune déduction fiscale. De plus amples détails relativement à la charge hors trésorerie au titre de la dépréciation des écarts d'acquisition se trouvent dans la section Estimations comptables critiques du présent rapport de gestion.
- En 2006, les membres de certaines sections locales des TUAC ont ratifié une nouvelle convention collective de quatre ans, qui autorise la société à transférer 44 magasins de l'Ontario sous la bannière *Real Canadian Superstore* ou à les convertir en magasins d'alimentation qui offrent des avantages économiques équivalents sur le plan de la main-d'œuvre, tout en lui procurant la souplesse nécessaire pour investir dans de la main-d'œuvre supplémentaire, au besoin. Du fait de la signature de cette convention, la société a constaté une charge ponctuelle de 84 millions de dollars en 2006, comprenant une somme due de 36 millions de dollars à un régime de retraite interentreprises et un paiement de 38 millions de dollars qui devait être versé au moment de la ratification de la convention. La société prévoit que cette nouvelle convention produira des avantages économiques futurs et permettra d'augmenter l'efficacité de l'exploitation, magasin par magasin, pendant une période critique d'intensification de la concurrence.
- Dans le cadre de son examen des niveaux de stocks, la direction a isolé des surstocks, principalement de la marchandise générale. La décision de la direction de procéder à la liquidation de ces stocks a entraîné une charge de 68 millions de dollars en 2006, ce qui reflétait la baisse de valeur des stocks, qui ont été ramenés à leur valeur recouvrable nette prévue, déduction faite des coûts liés à l'organisation de la liquidation engagés à ce jour. En outre, des réductions de prix plus élevées que prévu variant de 15 millions de dollars à 20 millions de dollars ont été constatées afin de liquider certains surstocks dans les magasins, particulièrement au cours du dernier trimestre de l'exercice.
- Une charge de 12 millions de dollars relative au départ de John A. Lederer de son poste de président et administrateur de la société a été comptabilisée en 2006. Un montant additionnel de 10 millions de dollars a été payé aux termes de divers régimes d'intéressement, la plus grande partie de ce montant ayant été précédemment comptabilisée par régularisation.
- Une charge de 37 millions de dollars (43 millions de dollars en 2005) a été comptabilisée en 2006 pour tenir compte de l'incidence nette de la rémunération à base d'actions et des contrats à terme de capitaux propres connexes.
- des produits de 8 millions de dollars (néant en 2005) provenant de la consolidation des EDDV ont été constatés en 2006.

**Bénéfice d'exploitation et marges**

(en millions de dollars)

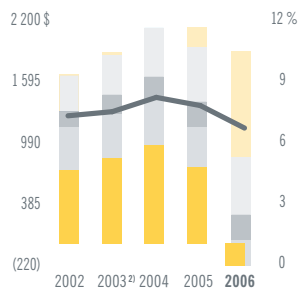


■ Marge d'exploitation  
 ■ Marge d'exploitation ajustée <sup>1)</sup>  
 ■ Marge BAIIA ajustée <sup>1)</sup>  
 ■ Bénéfice d'exploitation  
 ■ Bénéfice d'exploitation ajusté <sup>1)</sup>

1) Se reporter aux Mesures financières non conformes aux PCGR à la page 40.  
 2) L'exercice 2003 comptait 53 semaines.

**Analyse du BAIIA ajusté et marge <sup>1)</sup>**

(en millions de dollars)



■ Bénéfice net avant la part des actionnaires sans contrôle  
 ■ Impôts sur les bénéfices  
 ■ Intérêts débiteurs  
 ■ Amortissement  
 ■ Incidence des éléments ajustés  
 ■ Marge BAIIA ajustée <sup>1)</sup>

1) Se reporter aux Mesures financières non conformes aux PCGR à la page 40.  
 2) L'exercice 2003 comptait 53 semaines.

Les facteurs ci-dessous ont contribué aux charges de restructuration et autres charges de 44 millions de dollars (86 millions de dollars en 2005) comprises dans le bénéfice d'exploitation :

- Dans le cadre de son évaluation des activités des magasins, la direction de la société a approuvé et communiqué en 2006 un plan de fermeture visant 19 magasins du Québec dont le rendement était insatisfaisant, principalement sous la bannière *Provigo*, et 8 magasins de la région de l'Atlantique. Ce plan a entraîné une charge en 2006 de 29 millions de dollars pour la dépréciation des immobilisations et autres coûts découlant de la fermeture de ces magasins et du licenciement des employés. De plus, en raison de la baisse des ventes de produits du tabac faisant suite à la décision d'un fournisseur important de vendre directement ses produits à certains clients de la société, un examen de l'incidence de cette décision sur le réseau des magasins Cash & Carry et des clubs-entrepôts a été entrepris. En 2006, la direction a approuvé et communiqué un plan officiel de fermeture de 24 points de vente en gros qui avaient été les plus grandement touchés par le changement. Cette mesure a entraîné une charge de 6 millions de dollars en 2006 au titre de la dépréciation des immobilisations et autres coûts découlant de ces fermetures et du licenciement des employés. Ces fermetures devraient avoir lieu au cours de 2007.
- Une charge de 8 millions de dollars (62 millions de dollars en 2005) a été comptabilisée en 2006 pour le plan approuvé en 2005 visant la restructuration des activités de la chaîne d'approvisionnement, comprenant la fermeture de six centres de distribution et le transfert de certaines activités à de nouveaux centres de distribution.
- Une charge de 1 million de dollars (24 millions de dollars en 2005) a été comptabilisée en 2006 pour la réorganisation des groupes de la mise en marché, de l'approvisionnement et de l'exploitation, l'établissement d'un siège social national et d'un centre de services aux magasins et le transfert de Calgary (Alberta) à Brampton (Ontario) des activités relatives à la marchandise générale, l'approbation de ces activités ayant eu lieu en 2005.

Le tableau ci-dessous donne un sommaire des charges de restructuration et autres charges :

(en millions de dollars)	Coûts constatés 2006 (52 semaines)	Coûts constatés 2005 (52 semaines)	Total des coûts prévus	Total du reste des coûts prévus
Opérations en magasin	35 \$	— \$	54 \$	19 \$
Réseau d'approvisionnement	8	62	90	20
Déménagement des bureaux et réorganisation des fonctions de soutien des opérations	1	24	25	—
<b>Total des charges de restructuration et autres charges</b>	<b>44 \$</b>	<b>86 \$</b>	<b>169 \$</b>	<b>39 \$</b>

Les détails concernant la nature des charges ci-dessus sont fournis à la note 4 afférente aux états financiers consolidés.

Les autres éléments qui ont été inclus dans le bénéfice d'exploitation de 2005 sont les suivants :

- une charge de 40 millions de dollars attribuable aux passifs éventuels découlant d'erreurs dans la perception et la remise de la TPS et des TVP; et
- des coûts directs d'environ 30 millions de dollars liés aux perturbations de la chaîne d'approvisionnement subies par la société pendant les deux derniers trimestres de 2005.

Compte tenu des éléments ci-dessus, le bénéfice d'exploitation ajusté<sup>1)</sup> s'est établi à 1,3 milliard de dollars en 2006, par rapport à 1,6 milliard de dollars en 2005. La marge d'exploitation ajustée<sup>1)</sup> était de 4,7 % en 2006, par rapport à 5,9 % en 2005. La marge BAIIA ajustée<sup>1)</sup> a diminué, passant de 7,8 % en 2005 à 6,7 %. La diminution de 274 millions de dollars du bénéfice d'exploitation ajusté<sup>1)</sup> et le rétrécissement important de la marge d'exploitation ajustée<sup>1)</sup> en 2006 comparativement à 2005 sont attribuables aux différents facteurs présentés ci-dessous.

Au début de 2006, le bénéfice d'exploitation a été touché défavorablement par des problèmes d'approvisionnement en produits en raison de difficultés découlant de la mise en œuvre des conversions entreprises en 2005, de même que des retards dans les activités des programmes qui ont entraîné un manque à gagner et la perte de l'effet de levier des coûts sur les composantes fixes des frais d'administration et d'exploitation. Le rendement de la chaîne d'approvisionnement de la société dans les secteurs de la marchandise générale et des produits pharmaceutiques n'était pas à des niveaux acceptables. Par conséquent, la direction a décidé au début de l'exercice de se concentrer sur l'amélioration des niveaux de service et de garantir la disponibilité des produits dans les magasins pour appuyer les programmes de mise en marché. À la fin de 2006, la chaîne d'approvisionnement s'était stabilisée, ce qui a permis d'améliorer les niveaux de service.

1) Se reporter aux Mesures financières non conformes aux PCGR à la page 40.

Pendant tout l'exercice 2006, la stratégie consistant à investir continuellement pour abaisser les prix des aliments et augmenter ainsi les ventes a eu une incidence négative sur le bénéfice d'exploitation. Par suite de cet investissement dans la baisse des prix, de démarques plus importantes de la marchandise générale, surtout au cours du quatrième trimestre, et d'un accroissement de la freinte des stocks, le ratio de la marge brute globale a reculé, ce qui a cependant été compensé en partie par des améliorations des synergies d'achat, une meilleure composition des aliments, de la marchandise générale et des produits pharmaceutiques. Les investissements en technologie de l'information de même que les coûts d'exploitation des magasins et des centres de distribution, principalement les coûts de la main-d'œuvre, ont dû être augmentés afin de stabiliser l'acheminement des produits aux magasins. En outre, les coûts à court terme liés aux établissements complémentaires d'entreposage, détenus par de tierces parties, ont été absorbés.

Une charge au titre de la dépréciation des immobilisations de 27 millions de dollars a été constatée en 2006 en raison, en partie, de la décision de surseoir aux plans d'aménagement futur de certains sites.

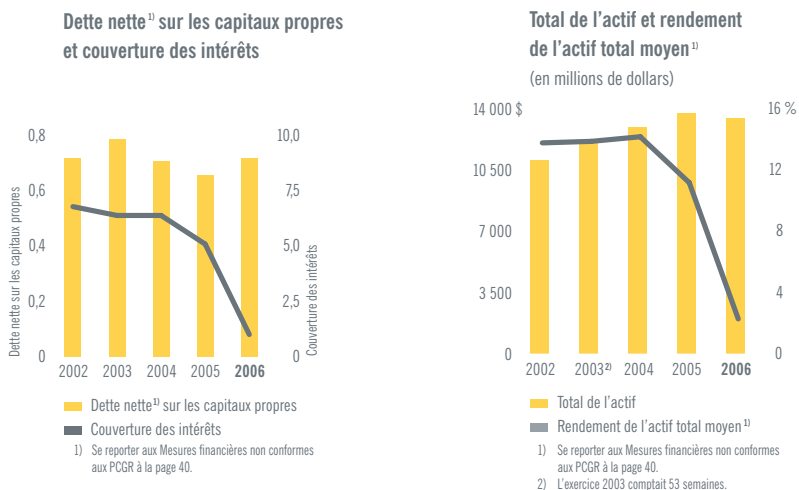
Comme nous l'avons mentionné précédemment, la nouvelle équipe de direction est en train de réorganiser la société autour de trois grands principes, à savoir simplifier, innover et croître, et a élaboré un plan stratégique de croissance comme cadre de travail pour un plan triennal de renouvellement. Les priorités définies en 2007 pour ramener la société à un niveau de rentabilité plus élevé sont les suivantes :

- simplifier l'organisation en définissant clairement les responsabilités, en éliminant le chevauchement des tâches et en mettant en place des processus cohérents, simples et efficaces;
- rétablir l'innovation comme avantage concurrentiel; et
- se concentrer sur les principes fondamentaux du commerce de détail dans les secteurs des opérations en magasins, de la chaîne d'approvisionnement et de la technologie de l'information, notamment sur la disponibilité des produits en étalage et les investissements considérables en matière d'établissement de prix afin d'optimiser le « crédit pour la valeur ».

Au début de 2007, la société a approuvé et annoncé la restructuration et la rationalisation de ses fonctions de mise en marché et de ses activités en magasins. Les coûts de cette restructuration, comprenant les indemnités de départ, les coûts de conservation du personnel et autres coûts, devraient se situer entre 150 millions de dollars et 200 millions de dollars, la grande partie de ces coûts devant être comptabilisée dans le premier semestre de 2007. La société est également en train d'évaluer la perte liée aux produits pharmaceutiques qui sera prise en compte dans le bénéfice d'exploitation en 2007, par suite de changements législatifs que le gouvernement de l'Ontario a adoptés à la fin de 2006, comme l'explique de manière plus détaillée la section Risques d'exploitation et gestion des risques du présent rapport de gestion.

### Intérêts débiteurs

Les intérêts débiteurs comprennent principalement les intérêts sur la dette à court et à long terme, l'amortissement des frais de financement reportés, les intérêts sur les instruments financiers dérivés, déduction faite des intérêts créditeurs gagnés sur les placements à court terme et des intérêts capitalisés à titre d'immobilisations. En 2006, les intérêts débiteurs totaux ont augmenté de 7 millions de dollars, soit 2,8 %, pour atteindre 259 millions de dollars, comparativement à 252 millions de dollars en 2005.



Les intérêts sur la dette à long terme se sont élevés à 284 millions de dollars, par rapport à 290 millions de dollars en 2005. En 2006, le taux d'intérêt fixe moyen pondéré sur la dette à long terme (compte non tenu des obligations découlant de contrats de location-acquisition) était de 6,7 % (6,7 % en 2005) tandis que la durée moyenne pondérée jusqu'à l'échéance était de 17 ans (17 ans en 2005).

Les intérêts sur les instruments financiers dérivés comprennent l'incidence nette des swaps de taux d'intérêt de la société, des swaps de devises et des contrats à terme de capitaux propres; ces intérêts représentaient une charge de 7 millions de dollars en 2006 (produits de 6 millions de dollars en 2005). La variation des intérêts sur les instruments financiers dérivés est principalement attribuable à une hausse des taux d'intérêt à court terme au Canada. En 2006, les intérêts créditeurs nets à court terme se sont maintenus au niveau de l'exercice précédent, à 11 millions de dollars.

En 2006, 21 millions de dollars (21 millions de dollars en 2005) en frais d'intérêt sur la dette relative aux biens immobiliers en cours d'aménagement ont été capitalisés à titre d'immobilisations.

#### Analyse des coûts de financement à long terme

(en millions de dollars, sauf indication contraire)	2006 (52 semaines)	2005 (52 semaines)
Total de la dette à long terme à la fin de l'exercice (y compris la tranche à moins de un an)	4 239 \$	4 355 \$
Intérêt sur la dette à long terme	284 \$	290 \$
Taux d'intérêt fixe moyen pondéré sur la dette à long terme (compte non tenu des obligations découlant de contrats de location-acquisition)	6,7 %	6,7 %

#### Impôts sur le bénéfice

Le taux d'imposition effectif de la société en 2006 a augmenté pour s'établir à 826,7 %, contre 34,8 % en 2005, principalement en raison de la charge non déductible au titre de la dépréciation des écarts d'acquisition qui représente 796,8 % de la variation par rapport à l'exercice précédent. Le taux d'imposition effectif avant l'incidence de la charge non déductible au titre de la dépréciation des écarts d'acquisition, telle qu'elle a été calculée à la note 8 afférente aux états financiers consolidés, a diminué, pour s'établir à 29,9 % en 2006 en raison principalement des facteurs suivants :

- un changement dans la proportion des bénéfices imposables gagnés dans différentes compétences fiscales; et
- une réduction de 16 millions de dollars de la charge d'impôts futurs constatée par suite d'une réduction des taux d'imposition prévus par la loi du gouvernement fédéral canadien et de certains gouvernements provinciaux, dont l'effet cumulatif a été pris en compte dans les états financiers consolidés à la date à laquelle la loi est pratiquement en vigueur.

#### Bénéfice net

En 2006, le résultat net a diminué de 965 millions de dollars, affichant une perte de 219 millions de dollars, contre un bénéfice net de 746 millions de dollars en 2005, et le résultat net de base par action ordinaire a diminué de 3,52 \$, affichant une perte de base par action ordinaire de 0,80 \$, comparativement à un bénéfice net de base par action ordinaire de 2,72 \$ en 2005; ces diminutions sont attribuables aux facteurs décrits dans les sections qui précèdent.

## 5.2 Situation financière

### Ratios financiers

Le ratio de la dette nette<sup>1)</sup> sur les capitaux propres est demeuré conforme aux lignes directrices internes de la société qui l'établissent à moins de 1 : 1. En 2006, ce ratio était de 0,72 : 1 contre 0,66 : 1 en 2005. La charge hors trésorerie au titre de la dépréciation des écarts d'acquisition a eu une incidence négative de 0,10 : 1 sur le ratio de la dette nette<sup>1)</sup> sur les capitaux propres, par suite d'une réduction de 800 millions de dollars des capitaux propres.

Les rentrées nettes liées aux activités d'exploitation couvrent une bonne partie des besoins de la société en matière de financement et, en 2006, ont dépassé le programme des dépenses en immobilisations. Les besoins en financement de 2006 résultaient principalement du programme des dépenses en immobilisations et des dividendes payés sur les actions ordinaires de la société.

1) Se reporter aux Mesures financières non conformes aux PCGR à la page 40.

En 2006, les capitaux propres ont diminué de 445 millions de dollars, soit 7,6 %, pour atteindre 5,4 milliards de dollars. La baisse importante du bénéfice d'exploitation a créé un ratio de couverture des intérêts de 1,0 fois en 2006, contre 5,1 fois en 2005. La charge au titre de la dépréciation des écarts d'acquisition est un élément hors trésorerie important du bénéfice d'exploitation et cette charge a eu une incidence négative d'environ 3,1 fois sur le ratio de couverture des intérêts.

À la fin de l'exercice, le fonds de roulement a augmenté par rapport à celui de l'exercice précédent. En 2006, le rendement de l'actif total moyen<sup>1)</sup> s'est établi à 2,3 %, comparativement à 11,2 % en 2005. En 2006, le rendement des capitaux propres moyens s'est établi à (3,9 %), contre 13,2 % en 2005. Les deux rendements de 2006 ont subi l'effet négatif des coûts et des charges supplémentaires décrits précédemment qui ont été engagés en 2006. Le rendement moyen des capitaux propres sur cinq ans s'est établi à 12,5 % (17,3 % en 2005).

### Dividendes sur les actions ordinaires

La déclaration et le versement des dividendes sont à la discrétion du Conseil d'administration. La politique de la société en matière de dividendes consiste à maintenir des versements équivalant à environ 20 % à 25 % du bénéfice net de base par action ordinaire ajusté<sup>1)</sup> de l'exercice précédent, compte tenu de la situation de trésorerie à la fin de l'exercice, des besoins de trésorerie futurs et des occasions de placement. Actuellement, il n'y a aucune restriction qui pourrait empêcher la société de verser des dividendes conformes aux niveaux historiques. La société entend maintenir le niveau actuel des dividendes en 2007 portant les dividendes annualisés à un niveau supérieur aux niveaux historiques. En 2006, le Conseil a déclaré des dividendes trimestriels de 21 cents par action ordinaire. Le dividende annualisé par action ordinaire de 84 cents correspond à 25,1 % du bénéfice net de base par action ordinaire ajusté<sup>1)</sup> de 2005, ce qui est conforme à la politique de la société en matière de dividendes. Après la fin de l'exercice, le Conseil a déclaré un dividende trimestriel de 21 cents par action ordinaire, payable le 1<sup>er</sup> avril 2007.

### Capital-actions en circulation

Le capital-actions en circulation de la société est composé d'actions ordinaires. Un nombre illimité d'actions ordinaires est autorisé et il y avait 274 173 564 actions ordinaires émises et en circulation à la fin de l'exercice. Pour un complément d'information sur le capital-actions en circulation de la société, voir la note 18 afférente aux états financiers consolidés.

À la fin de l'exercice, il y avait au total 4 084 646 options sur actions en circulation, ce qui représentait 1,5 % des actions ordinaires émises et en circulation de la société, ce qui était tout à fait conforme à la directive de 5 % de la société. De plus amples renseignements relatifs à la rémunération à base d'actions de la société sont fournis dans la note 19 afférente aux états financiers consolidés.

## 6. Situation de trésorerie et sources de financement

### 6.1 Flux de trésorerie

Principaux éléments des flux de trésorerie

(en millions de dollars)	2006 (52 semaines)	2005 (52 semaines)	Variation
Rentrées (sorties) nettes liées aux :			
Activités d'exploitation	1 180 \$	1 489 \$	(309)\$
Activités d'investissement	(1 308)\$	(903)\$	(405)\$
Activités de financement	(120)\$	(208)\$	88 \$

### Rentrées nettes liées aux activités d'exploitation

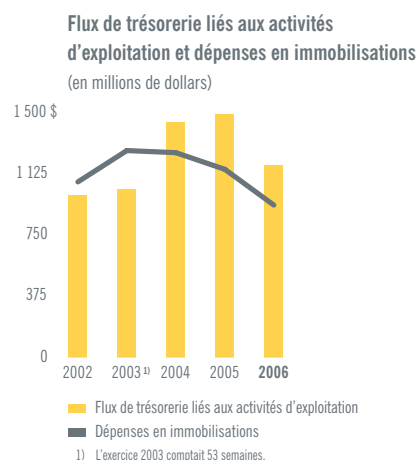
Les rentrées nettes liées aux activités d'exploitation ont diminué, passant de 1,5 milliard de dollars en 2005 à 1,2 milliard de dollars en 2006. La variation des rentrées nettes liées aux activités d'exploitation de l'exercice est principalement due à une diminution du bénéfice d'exploitation.

### Sorties nettes liées aux activités d'investissement

En 2006, les sorties nettes liées aux activités d'investissement ont atteint 1,3 milliard de dollars, comparativement à 0,9 milliard de dollars en 2005. En 2005, un produit a été tiré de la vente d'un portefeuille d'emprunts à long terme d'une tierce partie, comme il en est fait mention dans la section Opérations entre apparentés du présent rapport de gestion. De plus, en raison de la baisse des dépenses en immobilisations de 219 millions de dollars et de l'échéance plus longue de son portefeuille de placements à court terme, la société a délaissé la trésorerie et les équivalents de trésorerie, optant plutôt pour les placements à court terme.

Les dépenses en immobilisations se sont élevées à 0,9 milliard de dollars (1,2 milliard de dollars en 2005) pour l'exercice, étant donné que la société a continué à maintenir et à renouveler l'ensemble de ses actifs et à investir pour assurer sa croissance. Environ 79 % (82 % en 2005) de ses dépenses en immobilisations ont été allouées aux nouveaux magasins, aux rénovations et aux agrandissements. Ces dépenses continues ont profité à toutes les régions à divers degrés et renforcé l'ensemble des magasins existants. Certains des nouveaux magasins de plus grande superficie ont remplacé des magasins plus anciens, plus petits et moins efficaces, qui n'offraient pas le vaste assortiment de produits et services auxquels s'attend le consommateur d'aujourd'hui. Le reste des dépenses en immobilisations, soit 21 % (18 % en 2005), a été affecté au réseau d'entreposage et de distribution, aux systèmes d'information et à d'autres éléments d'infrastructure nécessaires pour soutenir la croissance des magasins. En 2007, les dépenses en immobilisations devraient être inférieures à celles des exercices précédents, étant donné que la société désire éprouver parfaitement l'économie de ses formats de magasin avant d'en construire de nouveaux.

En 2006, le programme de dépenses en immobilisations des magasins détenus par la société et des magasins franchisés, compte tenu de l'effet des ouvertures et fermetures de magasins, a permis d'augmenter la superficie nette en pieds carrés pour la vente au détail de 2,5 % par rapport à 2005. En 2006, 37 (69 en 2005) nouveaux magasins détenus par la société et magasins franchisés ont ouvert leurs portes tandis que 147 magasins (77 en 2005) ont subi des rénovations ou des travaux mineurs d'agrandissement. Les 37 nouveaux magasins, déduction faite de 33 fermetures (57 en 2005), ont ajouté 1,2 million de pieds carrés à la superficie totale de vente au détail (2,8 millions en 2005). En 2006, la superficie moyenne des magasins détenus par la société a augmenté de 2,3 % pour atteindre 57 400 pieds carrés (56 100 en 2005) et la superficie moyenne des magasins franchisés a augmenté de 1,1 % pour atteindre 27 400 pieds carrés (27 100 en 2005).



À la fin de 2006, la société avait engagé environ 153 millions de dollars (264 millions de dollars en 2005) dans des projets de dépenses en immobilisations et l'achat de biens immobiliers, comme la construction, l'agrandissement et la rénovation de bâtiments.

En 2006, la société a également généré 99 millions de dollars (109 millions de dollars en 2005) grâce à la vente d'immobilisations.

Dépenses en immobilisations et activités relatives aux magasins

	2006 (52 semaines)	2005 (52 semaines)	Variation
Dépenses en immobilisations (en millions de dollars)	937 \$	1 156 \$	(219)\$
Superficie de vente au détail (en millions de pieds carrés)	49,7	48,5	2,5 %
Superficie moyenne (en pieds carrés)			
Magasins détenus par la société	57 400	56 100	2,3 %
Magasins franchisés	27 400	27 100	1,1 %

### Sorties nettes liées aux activités de financement

En 2006, les sorties nettes liées aux activités de financement ont diminué pour atteindre 120 millions de dollars, comparativement à 208 millions de dollars en 2005; cette diminution est attribuable principalement au paiement des dividendes du quatrième trimestre de 2006 qui a lieu après la fin de l'exercice.

Pendant le second trimestre de 2006, la société a remboursé ses débetures de Provigo inc. série 1996, portant intérêt à 8,70 %, d'un montant de 125 millions de dollars, qui étaient arrivées à échéance.

En 2005, le prospectus préalable de base de 2003 de la société a expiré, et celle-ci a déposé un nouveau prospectus préalable de base visant l'émission de billets à moyen terme (« BMT ») totalisant 1,0 milliard de dollars; la totalité de ces billets demeurent en circulation.

La société a l'intention de renouveler son offre publique de rachat dans le cours normal des activités (« OPRCNA ») dans le but de racheter à la Bourse de Toronto jusqu'à 5 % de ses actions ordinaires en circulation ou de conclure des contrats de dérivés de capitaux propres à cette fin. En 2006, la société n'a pas racheté d'actions aux fins d'annulation dans le cadre de son OPRCNA (226 100 en 2005).

## 6.2 Sources de financement

La société obtient son financement à court terme grâce à une combinaison de rentrées nettes liées aux activités d'exploitation, de trésorerie, d'équivalents de trésorerie, de placements à court terme, de dettes bancaires et de son programme d'effets de commerce. La trésorerie, les équivalents de trésorerie et les placements à court terme de la société, de même que des marges de crédit d'exploitation non engagées de 845 millions de dollars consenties par plusieurs banques, appuient son programme d'effets de commerce de 1,2 milliard de dollars. Les emprunts de la société sous forme d'effets de commerce viennent généralement à échéance à moins de trois mois de la date d'émission, bien que leur durée puisse atteindre 364 jours.

La titrisation des créances sur cartes de crédit fournit à la Banque *le Choix du Président* (la « Banque PC »), filiale en propriété exclusive de la société, une source de fonds additionnelle pour l'exercice de ses activités. En vertu du programme de titrisation de la Banque PC, une partie du total des droits sur les créances sur cartes de crédit est vendue à des fiduciaires indépendantes. En 2006, la Banque PC a restructuré son programme de titrisation des créances sur cartes de crédit et Eagle Credit Card Trust (« Eagle »), fiduciaire indépendante précédemment constituée, a émis des billets de premier rang et des billets subordonnés à cinq ans échéant en 2011, d'un montant de 500 millions de dollars, assortis d'un taux d'intérêt moyen pondéré de 4,5 %. La restructuration du portefeuille a donné lieu à une perte négligeable. En 2006, la Banque PC a titrisé des créances sur cartes de crédit de 240 millions de dollars (225 millions de dollars en 2005). Pour un complément d'information sur la titrisation et les créances sur cartes de crédit de la Banque PC, se reporter aux notes 1 et 11 des états financiers consolidés et à la section Arrangements hors bilan du présent rapport de gestion.

Pour son financement à long terme, la société a recours à son programme de BMT. Elle prévoit refinancer sa dette à long terme existante lorsque celle-ci arrivera à échéance.

Dans le cours normal de ses activités, la société établit des lettres de crédit de soutien qui sont utilisées pour certaines obligations relatives au programme de financement de ses franchisés indépendants, à la titrisation des créances sur cartes de crédit de la Banque *PC*, de même qu'à des opérations immobilières et des programmes d'avantages sociaux. À la fin de l'exercice, le passif brut éventuel relatif aux lettres de crédit de soutien de la société totalisait environ 333 millions de dollars (276 millions de dollars en 2005); la société disposait de facilités de crédit sur lesquelles elle pouvait prélever 371 millions de dollars (316 millions de dollars en 2005) au titre des lettres de crédit de soutien.

La société a l'intention d'obtenir une facilité de crédit engagée qui devrait lui être consentie par plusieurs banques au montant de 500 millions de dollars pour les besoins généraux de la société et pour appuyer son programme des effets de commerce.

La société peut puiser aux sources suivantes pour combler ses besoins de financement de 2007 :

- rentrées nettes liées aux activités d'exploitation;
- trésorerie, équivalents de trésorerie et placements à court terme;
- programme d'effets de commerce;
- programme de BMT; et
- titrisations de nouvelles créances sur cartes de crédit découlant de la croissance future des activités de la Banque *PC* liées aux cartes de crédit.

Dans le troisième trimestre de 2006, Dominion Bond Rating Service (« DBRS ») a revu à la baisse les BMT et les débetures de la société, qui sont passés de la cote « A (haut) » à « A » tandis que la notation des effets de commerce a été confirmée à « R-1 (bas) ». Dans ces deux cas, la tendance est passée de « négative » à « stable ». Dans le quatrième trimestre de 2006, la notation du crédit à long terme et des effets de commerce de la société a été revue à la baisse par Standard & Poor's (« S&P »), passant de « A » à « A- » et de « A-1 (moyen) » à « A-1 (bas) », respectivement. La société a été retirée de la liste de surveillance « CreditWatch » avec répercussions négatives et ses perspectives sont passées à « stables ».

Après la fin de l'exercice, DBRS a placé les BMT et les débetures de la société sous examen avec répercussions négatives et, simultanément, a confirmé le maintien à son niveau actuel des effets de commerce de la société avec perspectives « stables »; dans cette même période, S&P a placé sur la liste « CreditWatch » avec répercussions négatives les effets de commerce et le crédit à long terme de la société. Même si une autre baisse des cotes entraînera une augmentation des coûts d'emprunt, la société ne prévoit pas avoir de difficulté à obtenir du financement externe, vu son expérience antérieure et l'attente de conditions stables du marché.

Le tableau ci-dessous présente les cotes de solvabilité actuelles de la société :

Cotes de solvabilité (normes canadiennes)

	Dominion Bond Rating Service	Standard & Poor's
Effets de commerce	R-1 (bas)	A-1 (bas)
Billets à moyen terme	A	A-
Autres billets et débetures	A	A-

Les agences de notation de crédit mentionnées ci-dessus établissent leurs cotes de solvabilité en se fondant sur des facteurs quantitatifs et qualitatifs. Ces cotes donnent une indication du risque que la société ne puisse pas remplir ses obligations à temps.

### 6.3 Obligations contractuelles

Les paragraphes qui suivent décrivent certaines des obligations contractuelles importantes de la société et traitent d'autres obligations qui avaient cours au 30 décembre 2006.

#### Sommaire des obligations contractuelles

(en millions de dollars)	Paiements exigibles par exercice						Total
	2007	2008	2009	2010	2011	Ultérieurement	
Dette à long terme, y compris les obligations découlant de							
contrats de location-acquisition	27 \$	420 \$	148 \$	319 \$	369 \$	2 956 \$	4 239 \$
Contrats de location-exploitation <sup>1)</sup>	190	178	156	134	114	720	1 492
Contrats liés à l'achat de biens immobiliers et aux projets de dépenses en immobilisations <sup>2)</sup>	145	4	4				153
Obligations liées à des achats <sup>3)</sup>	735	660	562	562	561	358	3 438
<b>Total des obligations contractuelles</b>	<b>1 097 \$</b>	<b>1 262 \$</b>	<b>870 \$</b>	<b>1 015 \$</b>	<b>1 044 \$</b>	<b>4 034 \$</b>	<b>9 322 \$</b>

1) Représentent les loyers minimums ou loyers de base exigibles. Ces montants ne sont compensés par aucun revenu de sous-location prévu.

2) Ces obligations comprennent les accords relatifs à l'achat de biens immobiliers. Les accords peuvent contenir des conditions qui pourront ou non être respectées. Si les conditions ne sont pas respectées, la société pourrait ne plus être tenue de donner suite à l'opération. Ces obligations comprennent également les engagements relatifs aux projets de dépenses en immobilisations, en particulier les projets relatifs à la construction, l'agrandissement et la rénovation des bâtiments.

3) Il s'agit notamment d'obligations contractuelles importantes, relatives à l'achat de biens et services aux termes de contrats établissant des volumes fixes ou minimums d'achat ou des paiements devant être faits dans un délai déterminé pour un ensemble de prix variables. Il s'agit d'estimations relatives aux engagements financiers prévus et le montant des paiements réels peut être différent. Les obligations liées à des achats ne comprennent pas les commandes de produits destinés à la revente, faites dans le cours normal des activités, ni les contrats qui peuvent être résiliés dans un délai relativement court ou qui ne comportent aucune obligation ou coût notable pour la société. De même, les obligations liées à des achats de marchandises ou de biens s'apparentant à des marchandises pour lesquelles il existe un marché de revente sont exclues. La société croit que de tels contrats n'ont pas d'incidence appréciable sur ses liquidités.

À la fin de l'exercice, les autres passifs à long terme de la société comprenaient le passif au titre des prestations constituées, le passif d'impôts futurs et le passif au titre de la rémunération à base d'actions. Ces passifs à long terme ne figurent pas dans le tableau pour les raisons suivantes :

- les paiements futurs du passif au titre des prestations constituées, principalement les avantages complémentaires de retraite, sont fonction de la décision des employés à la retraite de soumettre leur réclamation et du moment auquel ils le font;
- les paiements futurs d'impôts dépendent du montant des bénéfices imposables et des taux d'imposition;
- les paiements futurs liés à la plus-value d'actions des options sur actions des salariés dépendent de la décision des salariés d'exercer ou non leurs options sur actions, du cours des actions ordinaires de la société à la date d'exercice et de la façon dont les salariés exercent ces options sur actions; et
- les paiements futurs des unités d'actions restreintes dépendent du cours des actions ordinaires de la société.

### 6.4 Arrangements hors bilan

Dans le cours normal de ses activités, la société conclut les arrangements hors bilan suivants :

- lettres de crédit de soutien utilisées pour certaines obligations liées principalement à des opérations immobilières et à des programmes d'avantages sociaux, dont le passif brut éventuel totalise environ 221 millions de dollars (143 millions de dollars en 2005);
- garanties;
- titrisation d'une partie des créances sur cartes de crédit de la Banque PC par l'intermédiaire de fiducies indépendantes;
- lettre de crédit de soutien à une fiducie de financement indépendante qui consent des prêts aux franchisés indépendants de la société pour l'achat de stocks et d'immobilisations; et
- instruments financiers dérivés sous forme de swaps de taux d'intérêt.

## Garanties

La société a conclu divers accords de garantie, y compris des lettres de crédit de soutien relativement à la titrisation de créances sur cartes de crédit de la Banque *PC*, au financement par des tiers des franchisés indépendants de la société et à des obligations pour indemniser des tiers dans le cadre de contrats de location, de cession d'entreprises et autres opérations effectuées dans le cours normal des activités de la société. Pour une description détaillée de ces garanties, se reporter à la note 21 afférentes aux états financiers consolidés.

## Titrisation des créances sur cartes de crédit

Par l'intermédiaire de la Banque *PC*, filiale en propriété exclusive, la société procède à la titrisation de créances sur cartes de crédit en passant par une fiducie indépendante gérée par une grande banque canadienne, de même que par l'intermédiaire d'une autre fiducie indépendante, appelée Eagle. Dans le cadre de ces titrisations, la Banque *PC* vend une partie de ses créances sur cartes de crédit à ces fiducies en échange d'espèces. Les fiducies financent ces achats en émettant à des tiers investisseurs des titres de créance sous forme d'effets de commerce adossés à des créances et de billets à terme adossés à des créances, respectivement. Ces titrisations ne sont comptabilisées comme des ventes d'actif que lorsque la Banque *PC* transfère le contrôle des actifs cédés et reçoit une contrepartie autre que des droits de bénéficiaire sur les actifs cédés. Toutes les opérations entre les fiducies et la Banque *PC* ont été comptabilisées comme des ventes et devraient continuer de l'être, conformément aux PCGR canadiens et plus précisément à la note d'orientation concernant la comptabilité (la « NOC ») 12, « Cessions de créances ». Étant donné que la Banque *PC* n'exerce aucun contrôle ni aucune influence sur les fiducies, les résultats financiers de ces dernières n'ont pas été inclus dans les états financiers consolidés de la société.

Lorsque la Banque *PC* vend des créances sur cartes de crédit à des fiducies, elle n'a plus accès à ces créances mais conserve des liens avec les comptes des clients détenteurs des cartes de crédit et demeure responsable de la gestion des créances. La Banque *PC* ne reçoit pas d'honoraires des fiducies pour la gestion des créances et, par conséquent, un passif de gestion des créances est comptabilisé. Lorsqu'une vente est réalisée, la Banque *PC* conserve des droits sur les flux de trésorerie futurs, une fois que les obligations envers les investisseurs des fiducies ont été remplies, ces droits étant considérés comme des droits conservés. Le recours de la fiducie qui émet les effets de commerce adossés à des créances à l'égard des actifs de la Banque *PC* se limite aux droits conservés de la Banque *PC* et est appuyé par une lettre de crédit de soutien, produite par une importante banque canadienne, qui représente 9 % (9 % en 2005) du montant titrisé. Cette lettre de crédit de soutien peut être utilisée en cas de forte baisse des rentrées de fonds provenant des créances sur cartes de crédit titrisées ou de la valeur de celles-ci. La société a convenu de rembourser la banque émettrice pour toute somme tirée sur la lettre de crédit de soutien. La société est d'avis qu'il est fort peu probable qu'une telle situation survienne. Les billets subordonnés émis par Eagle constituent un soutien au crédit pour les billets qui ont un rang supérieur. La valeur comptable des droits conservés est révisée périodiquement et, en cas de perte de valeur durable, la valeur comptable est ramenée à la juste valeur.

Au 30 décembre 2006, le montant total de l'encours des créances sur cartes de crédit titrisées pour lesquelles la Banque *PC* continue de fournir des services de gestion s'élevait à 1,25 milliard de dollars (1,01 milliard de dollars en 2005) et les droits conservés correspondants à 5 millions de dollars (5 millions de dollars en 2005). La lettre de crédit de soutien pour une partie de ces créances titrisées s'élevait approximativement à 68 millions de dollars (91 millions de dollars en 2005). En 2006, la Banque *PC* a reçu des fiducies indépendantes 116 millions de dollars (106 millions de dollars en 2005) en revenus de titrisation de créances sur cartes de crédit. Sans la titrisation, la société devrait trouver une autre source de financement et émettre des titres de créance ou des instruments de capitaux propres. Pour un complément d'information sur cet arrangement, se reporter aux notes 11 et 21 afférentes aux états financiers consolidés.

## Fiducie de financement indépendante

Les franchisés indépendants de la société peuvent obtenir du financement par l'entremise d'une structure regroupant des fiducies indépendantes, mise sur pied pour consentir des prêts aux franchisés indépendants afin qu'ils puissent acheter plus facilement des stocks et des immobilisations, principalement du matériel et des agencements. Une grande banque canadienne gère ces fiducies. La fiducie de financement indépendante qui fait partie de la structure finance ses activités en émettant des effets de commerce adossés à des créances à des tiers investisseurs. Le total des prêts octroyés aux franchisés indépendants de la société et en cours au 30 décembre 2006 était de 419 millions de dollars (420 millions de dollars en 2005), ce qui comprend des prêts exigibles de 124 millions de dollars des EDDV consolidées par la société en 2006 (126 millions de dollars en 2005). Selon une règle bien définie, la société a accepté de rehausser le crédit sous forme d'une lettre de crédit de soutien en faveur de la fiducie de financement indépendante pour environ 10 % du capital des prêts en cours quel que soit le moment, soit 44 millions de dollars (42 millions de dollars en 2005) au 30 décembre 2006. Le rehaussement du crédit permet à la fiducie de financement indépendante d'offrir des modalités de

financement avantageuses aux franchisés indépendants de la société. Si un franchisé indépendant n'honore pas les modalités de son prêt et si la société n'a pas, dans une période déterminée, assumé le prêt ou si le manquement n'a pas été autrement corrigé, la fiducie de financement indépendante peut céder le prêt à la société et tirer des sommes sur la lettre de crédit de soutien. La société a accepté de rembourser la banque émettrice pour tout montant tiré sur la lettre de crédit de soutien. Aucun montant n'a encore été tiré sur cette lettre. La société croit pouvoir recouvrer intégralement des franchisés indépendants les sommes qu'elle aurait remboursées à la banque émettrice. Ni la fiducie de financement indépendante, ni la société ne peuvent volontairement mettre fin à l'entente avant le mois de décembre 2009 et, après cette date, elles doivent donner un préavis de six mois. La résiliation automatique de l'entente ne peut avoir lieu que si des événements prédéterminés se produisent et ne sont pas réglés dans les délais prescrits, notamment une baisse de la notation de crédit de la société au-dessous d'une cote de crédit à long terme de A (faible) attribuée par DBRS. Si l'entente prend fin, les franchisés indépendants devront trouver un autre moyen de financement pour remplacer les prêts consentis par la fiducie de financement indépendante. Dans de telles circonstances, la société n'est pas tenue sous contrat de fournir du financement aux franchisés indépendants. Conformément aux PCGR canadiens, les états financiers de la fiducie de financement indépendante et ceux de la société n'ont pas été consolidés.

### Instruments financiers dérivés

La société a recours à des instruments financiers dérivés hors bilan pour gérer les risques liés à la fluctuation des taux d'intérêt. Pour une description détaillée de ces instruments et des conventions comptables connexes, se reporter aux notes 1 et 20 afférentes aux états financiers consolidés.

## 7. Principales informations annuelles consolidées

Le tableau qui suit résume les principales informations annuelles consolidées qui ont été extraites des états financiers consolidés vérifiés de la société. Ces informations ont été dressées conformément aux PCGR canadiens et sont présentées en dollars canadiens. L'analyse des données figurant dans le tableau est fondée sur les tendances qui ont influé sur la situation financière et les résultats d'exploitation au cours des deux derniers exercices.

### Principales informations annuelles consolidées

(en millions de dollars, sauf indication contraire)	2006 (52 semaines)	2005 <sup>2)</sup> (52 semaines)	2004 <sup>2)</sup> (52 semaines)
Chiffre d'affaires	28 640 \$	27 627 \$	26 030 \$
Chiffre d'affaires, compte non tenu de l'incidence des EDDV <sup>1)</sup>	28 257	27 212	26 030
Bénéfice net (perte)	(219)	746	968
Bénéfice net (perte) par action ordinaire (en dollars)			
De base	(0,80)	2,72	3,53
De base ajusté <sup>1)</sup>	2,72	3,35	3,48
Dilué	(0,80)	2,71	3,51
Total de l'actif	13 486	13 761	12 949
Dette à long terme (moins la tranche échéant à moins de un an)	4 212	4 194	3 935
Dividendes déclarés par action ordinaire (en dollars)	0,84	0,84	0,76

1) Se reporter aux Mesures financières non conformes aux PCGR à la page 40.

2) Pendant 2006, la société a mis en œuvre de manière rétroactive l'Abrégé des délibérations du Comité sur les problèmes nouveaux CPN-156, *Comptabilisation par un fournisseur d'une contrepartie consentie à un client (y compris un revendeur des produits du fournisseur)*. Par conséquent, certains avantages promotionnels accordés à des magasins franchisés indépendants, associés et indépendants au cours des exercices précédents ont été reclassés entre le poste Chiffre d'affaires et le poste Coût des ventes, frais de vente et d'administration. Pour un complément d'information à ce sujet, se reporter à la section Normes comptables mises en œuvre en 2006 du présent rapport de gestion.

La société a considérablement changé au cours des deux derniers exercices. Comme nous l'avons mentionné précédemment, un certain nombre de changements significatifs se sont produits dans les activités de la société en 2006, y compris des changements dans la haute direction. La nouvelle équipe de direction a entrepris, dans la dernière moitié de 2006, un examen de la société qui s'est concentré sur les principaux inducteurs de l'entreprise, comme la présentation des produits d'alimentation frais, les propositions de valeur des bannières de la société, la mobilisation maximale des salariés, l'application des principes de base du commerce de détail et la satisfaction de la clientèle. De plus, la société a continué de ressentir les effets en 2006 de certaines mesures prises en 2005, notamment la restructuration de la chaîne d'approvisionnement, la conversion des systèmes de la chaîne d'approvisionnement, qui a été entreprise dans le cadre de la création d'une plate-forme de technologie de l'information à l'échelle nationale, la réorganisation de ses groupes de mise en marché, d'approvisionnement et d'exploitation et le transfert de personnel au nouveau centre de services aux magasins de Brampton (Ontario).

En 2006, le chiffre d'affaires a augmenté de 3,7 % pour s'établir à 28,6 milliards de dollars, comparativement à 27,6 milliards de dollars en 2005. Compte non tenu de l'incidence des EDDV, le chiffre d'affaires s'est établi à 28,3 milliards de dollars, soit 3,8 % de plus qu'en 2005. Le chiffre d'affaires des magasins comparables a augmenté de 0,8 % en 2006 et de 0,2 % en 2005. L'inflation du prix des aliments à l'échelle nationale, telle que mesurée par l'IPC, a été d'environ 2,3 % en 2006, comparativement à environ 2,0 % en 2005. Le calcul par la société de l'inflation du prix des aliments, qui tient compte de la combinaison des produits et de la stratégie d'établissement des prix propres à la société, a été raisonnablement conforme à l'IPC. En 2006, le chiffre d'affaires général et celui des magasins comparables ont été défavorablement touchés par une baisse des ventes de produits du tabac, celle-ci étant causée par une baisse générale du marché et par la perte des ventes de produits du tabac dans le réseau des clubs-entrepôts de la société, en raison de la décision d'un fournisseur important de vendre directement ses produits à certains clients de la société. En 2005 et à un moindre degré en 2006, le chiffre d'affaires général et celui des magasins comparables ont également été perturbés par des interruptions de la livraison des marchandises aux magasins de la société, sous l'effet de certaines conversions de systèmes et du démarrage d'un entrepôt exploité par une tierce partie.

Le chiffre d'affaires a également été influencé par un certain nombre d'autres facteurs, notamment des changements dans la superficie nette en pieds carrés des magasins, l'ajout de nouveaux services ou rayons et les activités des concurrents. Au cours des deux derniers exercices, la société a investi en moyenne 1,0 milliard de dollars par année en immobilisations, ce qui a entraîné une augmentation de la superficie nette des magasins d'environ 4,0 millions de pieds carrés, soit 8,8 %.

Le chiffre d'affaires moyen par pied carré des magasins détenus par la société a diminué, passant de 592 \$ en 2004 à 585 \$ en 2006.

La proportion de nouvelle superficie nette en pieds carrés des magasins et le moment choisi pour l'ouverture et la fermeture des magasins pendant un exercice donné peuvent varier. L'augmentation de la superficie moyenne nette pondérée en pieds carrés des magasins a été de 4,5 % en 2006, contre 7,5 % en 2005.

Afin d'améliorer sa proposition de valeur, Loblaw a investi dans l'établissement des prix dans des marchés précis, en adoptant une stratégie de bas prix quotidiens. Fidèle à sa stratégie qui consiste à mettre l'accent sur le secteur de l'alimentation tout en répondant aux besoins courants des ménages, la société a élargi son assortiment de marchandise générale et de produits pharmaceutiques au cours de cette période, la croissance des ventes au détail réalisée dans ces deux catégories ayant continué de surpasser la croissance des ventes au détail de produits alimentaires. L'activité de la concurrence a varié selon les marchés. Au cours des deux derniers exercices, l'augmentation de la superficie en pieds carrés des magasins a atteint dans certains marchés des niveaux sans précédent, plus particulièrement dans le secteur de l'alimentation, ce qui a entraîné des pressions sur les prix et le taux de conservation des clients.

Pour l'ensemble de l'exercice 2006, le résultat net a diminué de 965 millions de dollars, affichant une perte de 219 millions de dollars, tandis que le résultat net de base par action ordinaire a baissé de 3,52 \$, affichant une perte de base par action ordinaire de 80 cents. Cette baisse tient compte d'une diminution de 79,4 % du bénéfice d'exploitation et d'une augmentation de 2,8 % des intérêts débiteurs. Le taux d'imposition effectif a augmenté, passant de 34,8 % en 2005 à 826,7 % en 2006.

En 2005, le bénéfice net a diminué de 222 millions de dollars, soit 22,9 %, tandis que le bénéfice net de base par action ordinaire a diminué de 81 cents, soit de 22,9 % par rapport à 2004. Cette baisse était attribuable à une diminution du bénéfice d'exploitation de 15,2 % par rapport à 2004 et à une augmentation de 5,4 % des intérêts débiteurs. Le taux d'imposition effectif a augmenté, passant de 31,5 % en 2004 à 34,8 % en 2005.

Le bénéfice d'exploitation pour l'ensemble de l'exercice 2006 a été inférieur à celui de 2005 par suite de la comptabilisation d'une charge hors trésorerie au titre de la dépréciation des écarts d'acquisition. Les charges liées aux processus courants de transformation et certaines autres charges décrites précédemment à la section Résultats d'exploitation du présent rapport de gestion ont entraîné une baisse du bénéfice d'exploitation au cours des exercices 2006 et 2005, comparativement à celui de l'exercice précédent. Au cours des deux derniers exercices, les intérêts débiteurs nets ont augmenté, principalement par suite d'une hausse des taux d'emprunts à court terme au Canada et de la baisse des intérêts créditeurs nets découlant des swaps de taux d'intérêt arrivés à échéance au cours de l'exercice. L'augmentation du taux d'imposition effectif en 2006 est surtout attribuable à la charge non déductible au titre de la dépréciation des écarts d'acquisition.

Le bénéfice net de base par action ordinaire ajusté<sup>1)</sup> a diminué de 18,8 % pour s'établir à 2,72 \$ en 2006, contre 3,35 \$ en 2005; il avait auparavant diminué de 3,7 % pour s'établir à 3,35 \$ en 2005, contre 3,48 \$ en 2004.

L'actif total de la société a diminué en 2006 par suite de la charge hors trésorerie au titre de la dépréciation des écarts d'acquisition. Les immobilisations ont augmenté en raison du programme de dépenses en immobilisations. À la fin de 2006, le niveau des stocks était relativement semblable à celui de 2005, bien qu'il soit demeuré supérieur à celui de 2004 en raison d'un investissement dans le secteur de la marchandise générale. Le taux de rotation des stocks de marchandise générale est inférieur à celui des catégories de produits alimentaires, ce qui se traduit par des niveaux cumulatifs supérieurs d'investissement dans les stocks de marchandise générale au fur et à mesure que ce secteur se développe. Une grande partie des créances sur cartes de crédit est vendue à des fiduciaires indépendantes et les soldes non titrisés, déduction faite de la provision pour pertes sur créances, ont augmenté de 156 millions de dollars depuis 2004. Les rentrées nettes liées aux activités d'exploitation ont comblé une grande partie des besoins de la société en matière de financement. La dette à long terme de la société, déduction faite des montants remboursés en 2005, a été remboursée en 2006. En 2005, la dette à long terme avait augmenté par suite de la consolidation de la dette à long terme des EDDV, conformément à la NOC-15.

Les dividendes versés sur les actions ordinaires ont été conformes à la politique de la société qui consiste à maintenir les versements de dividendes dans une fourchette se situant environ entre 20 % et 25 % du bénéfice net de base par action ordinaire<sup>1)</sup> ajusté de l'exercice précédent, bien que les dividendes de 2006 aient légèrement dépassé cette fourchette.

Au cours de la période de deux ans terminée le 30 décembre 2006, la société a mis en application plusieurs nouvelles normes comptables, publiées par l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA »). Ces nouvelles normes mises en application en 2006 et leur incidence sur la situation financière et les résultats d'exploitation de la société sont présentées dans la section Normes comptables mises en application en 2006 du présent rapport de gestion. Voici la liste des normes qui ont été mises en œuvre en 2005 :

- NOC-15, « Consolidation des entités à détenteurs de droits variables (*variable interest entities*) »;
- Abrégé des délibérations CPN-150, « Comment déterminer si un accord est assorti d'un contrat de location »; et
- Abrégé des délibérations CPN-154, « Comptabilisation des relations préexistantes entre les parties à un regroupement d'entreprises ».

## 8. Résultats d'exploitation trimestriels

### 8.1 Résultats par trimestre

Le cycle de présentation de 52 semaines adopté par la société est divisé en quatre trimestres de 12 semaines chacun, sauf pour le troisième trimestre qui compte 16 semaines. Le tableau ci-dessous résume les principales informations financières consolidées, tirées des états financiers consolidés intermédiaires non vérifiés de la société, pour chacun des huit derniers trimestres. Ces informations ont été dressées conformément aux PCGR canadiens et sont présentées en dollars canadiens.

## Sommaire des résultats trimestriels

(non vérifié)

(en millions de dollars, sauf indication contraire)	2006					2005				
	Premier trimestre	Deuxième trimestre	Troisième trimestre	Quatrième trimestre	Total (vérifié)	Premier trimestre	Deuxième trimestre	Troisième trimestre	Quatrième trimestre	Total (vérifié)
Chiffre d'affaires <sup>1)</sup>	6 147 \$	6 699 \$	9 010 \$	6 784 \$	28 640 \$	6 060 \$	6 405 \$	8 610 \$	6 552 \$	27 627 \$
Bénéfice net (perte)	140	194	203	(756)	(219)	142	211	192	201	746
Bénéfice net (perte) par action ordinaire										
De base (\$)	0,51 \$	0,71 \$	0,74 \$	(2,76)\$	(0,80)\$	0,52 \$	0,77 \$	0,70 \$	0,73 \$	2,72 \$
Dilué (\$)	0,51 \$	0,71 \$	0,74 \$	(2,76)\$	(0,80)\$	0,52 \$	0,76 \$	0,70 \$	0,73 \$	2,71 \$

1) Pendant 2006, la société a mis en œuvre de manière rétroactive l'Abrégé des délibérations du Comité sur les problèmes nouveaux CPN-156, *Comptabilisation par un fournisseur d'une contrepartie consentie à un client (y compris un revendeur des produits du fournisseur)*. Par conséquent, certains avantages promotionnels accordés à des magasins franchisés indépendants, associés et indépendants au cours des exercices précédents ont été reclassés entre le poste Chiffre d'affaires et le poste Coût des ventes, frais de vente et d'administration. Pour un complément d'information à ce sujet, se reporter à la section Normes comptables mises en œuvre en 2006 du présent rapport de gestion.

En 2006, la croissance du chiffre d'affaires a subi l'effet de différents facteurs. Pendant les deux derniers trimestres de 2006, la croissance du chiffre d'affaires a continué de subir l'effet négatif de la perte des ventes de produits du tabac, comme il en a été fait mention antérieurement. Compte non tenu de la perte des ventes de produits du tabac, le chiffre d'affaires général et celui des magasins comparables au quatrième trimestre ont tous deux augmenté d'environ 2,0 %. Les ventes de produits du tabac ne contribuent pas de façon importante au bénéfice net. La croissance, en 2006, du chiffre d'affaires trimestriel des magasins comparables s'est améliorée pendant l'exercice, augmentant d'environ 1,3 % au quatrième trimestre comparativement à une baisse de 2,5 % au premier trimestre. L'inflation globale du prix des aliments à l'échelle nationale en 2006, telle que mesurée par l'IPC, a été d'environ 2,3 %. Les effets négatifs des conversions de systèmes entreprises en 2005 et le démarrage d'un entrepôt détenu par une tierce partie se sont poursuivis en 2006. Au début de 2006, les niveaux de service pour la marchandise générale étaient au-dessous des taux courants prévus, mais ils se sont améliorés pendant tout l'exercice et sont devenus de plus en plus stables. La superficie nette en pieds carrés des magasins a augmenté de 1,2 million de pieds carrés en 2006, compte tenu d'une pondération plus importante au cours des deux derniers trimestres.

Les fluctuations du bénéfice net des trimestres de 2006 reflètent l'incidence d'un certain nombre de charges spécifiques, décrites antérieurement, qui résultaient du processus permanent de transformation de l'entreprise. Une baisse des ventes au premier trimestre de 2006, imputable à des problèmes persistants d'approvisionnement et à des retards délibérés de certaines activités du programme, a entraîné la perte de l'effet de levier sur des composantes fixes des charges d'exploitation et des frais d'administration. Aux deuxième, troisième et quatrième trimestres, la société a augmenté ses coûts d'exploitation des magasins et centres de distribution pour stabiliser l'acheminement des produits aux magasins, et a dû absorber des coûts additionnels d'entreposage pour accélérer le processus de stabilisation de la chaîne d'approvisionnement. Le rendement du quatrième trimestre reflète l'incidence négative des facteurs suivants sur le bénéfice d'exploitation :

- des freintes de stock plus élevées d'environ 35 millions de dollars et des coûts de main-d'œuvre dans les magasins plus élevés d'environ 20 millions de dollars;
- un investissement d'environ 0,5 % du prix des aliments, ce qui correspond à une incidence d'environ 30 millions de dollars;
- des réductions de prix plus élevées de la marchandise générale, variant de 15 millions de dollars à 20 millions de dollars, pour liquider les stocks par l'intermédiaire des magasins de détail;
- une charge au titre de la dépréciation des immobilisations de 24 millions de dollars, imputable en partie à la décision de suspendre les plans d'aménagement futur d'un certain nombre de sites; et
- des coûts supplémentaires de la chaîne d'approvisionnement et des investissements en technologie de l'information d'environ 15 millions de dollars.

La société a continué d'investir dans certains marchés sous forme de réduction du prix des aliments dans le cadre de sa stratégie de croissance des ventes.

## Rapport de gestion

Les intérêts débiteurs ont connu une croissance marginale dans la première moitié de 2006 par rapport à ceux de 2005, mais ont été relativement conformes à ceux de 2005 au dernier semestre de 2006.

Le changement du taux d'imposition effectif de 2006 par rapport à 2005 est principalement imputable à la charge hors trésorerie au titre de la dépréciation des écarts d'acquisition qui n'est pas déductible aux fins de l'impôt, au changement de la proportion des bénéfices imposables gagnés dans les différentes compétences fiscales et à une réduction des impôts futurs résultant d'une réduction des taux d'imposition prévus par la loi.

En 2006, la société n'a pas acheté d'actions ordinaires en vue de leur annulation, dans le cadre de son OPRCNA (226 100 en 2005).

### 8.2 Résultats du quatrième trimestre

Ce qui suit est un résumé des principales informations consolidées du quatrième trimestre de 2006. Ces informations ont été dressées conformément aux PCGR canadiens et sont présentées en dollars canadiens. L'analyse des données figurant dans le tableau est axée sur les résultats d'exploitation, les variations de la situation financière et les flux de trésorerie au cours du quatrième trimestre.

#### Principales informations consolidées pour le quatrième trimestre

(non vérifié)

(en millions de dollars, sauf indication contraire)	2006 (12 semaines)	2005 (12 semaines)
Chiffre d'affaires <sup>2)</sup>	6 784 \$	6 552 \$
Chiffre d'affaires, compte non tenu de l'incidence des EDDV <sup>1)2)</sup>	6 692	6 454
Bénéfice d'exploitation (perte)	(695)	394
Bénéfice d'exploitation ajusté <sup>1)</sup>	286	441
Intérêts débiteurs	60	61
Impôts sur le bénéfice	2	132
Bénéfice net (perte)	(756)	201
Bénéfice net (perte) par action ordinaire (en dollars)		
De base	(2,76)	0,73
De base ajusté <sup>1)</sup>	0,58	0,94
Dilué	(2,76)	0,73
Rentrées (sorties) nettes liées aux :		
Activités d'exploitation	777	830
Activités d'investissement	(409)	(456)
Activités de financement	(267)	(333)
Dividendes par action ordinaire (en dollars)	0,21	0,21

1) Se reporter aux Mesures financières non conformes aux PCGR à la page 40.

2) Pendant 2006, la société a mis en œuvre de manière rétroactive l'Abrégé des délibérations du Comité sur les problèmes nouveaux CPN-156, *Comptabilisation par un fournisseur d'une contrepartie consentie à un client (y compris un revendeur des produits du fournisseur)*. Par conséquent, certains avantages promotionnels accordés à des magasins franchisés indépendants, associés et indépendants au cours de l'exercice précédent ont été reclassés entre le poste Chiffre d'affaires et le poste Coût des ventes, frais de vente et d'administration. Pour un complément d'information à ce sujet, se reporter à la section Normes comptables mises en œuvre en 2006 du présent rapport de gestion.

Le chiffre d'affaires du quatrième trimestre de 2006 a augmenté de 3,5 %, soit de 232 millions de dollars, pour atteindre 6,8 milliards de dollars, comparativement à 6,6 milliards de dollars au quatrième trimestre de 2005, ce qui comprend une baisse de 0,2 % relative à la consolidation de certains franchisés indépendants.

Chiffre d'affaires et croissance du chiffre d'affaires compte non tenu de l'incidence des EDDV<sup>1)</sup>

(en millions de dollars, sauf indication contraire)	2006 (12 semaines)	2005 <sup>2)</sup> (12 semaines)
Chiffre d'affaires total	6 784 \$	6 552 \$
Moins : chiffre d'affaires attribuable à la consolidation des EDDV	92	98
Chiffre d'affaires compte non tenu de l'incidence des EDDV	6 692 \$	6 454 \$
Croissance du chiffre d'affaires total	3,5 %	4,3 %
Moins : incidence de la consolidation des EDDV sur la croissance du chiffre d'affaires	(0,2 %)	1,6 %
Croissance du chiffre d'affaires compte non tenu de l'incidence des EDDV <sup>1)</sup>	3,7 %	2,7 %

1) Se reporter aux Mesures financières non conformes aux PCGR à la page 40.

2) Pendant 2006, la société a mis en œuvre de manière rétroactive l'Abrégé des délibérations du Comité sur les problèmes nouveaux CPN-156, *Comptabilisation par un fournisseur d'une contrepartie consentie à un client (y compris un revendeur des produits du fournisseur)*. Par conséquent, certains avantages promotionnels accordés à des magasins franchisés indépendants, associés et indépendants au cours des exercices précédents ont été reclassés entre le poste Chiffre d'affaires et le poste Coût des ventes, frais de vente et d'administration. Pour un complément d'information à ce sujet, se reporter à la section Normes comptables mises en œuvre en 2006 du présent rapport de gestion.

Le chiffre d'affaires a augmenté dans toutes les régions du pays et dans tous les secteurs des produits alimentaires, de la marchandise générale et des produits pharmaceutiques. Au quatrième trimestre, le chiffre d'affaires des magasins comparables a augmenté d'environ 1,3 %, par rapport à la même période de l'exercice précédent. La croissance du chiffre d'affaires général et du chiffre d'affaires des magasins comparables au quatrième trimestre est plus élevée d'environ 2,0 % si l'on exclut les pertes dans la vente de produits du tabac. Pendant le quatrième trimestre de 2006, 8 nouveaux magasins détenus par la société et franchisés ont été ouverts tandis que 4 magasins ont été fermés, ce qui a entraîné une augmentation nette de la superficie de 0,3 million de pieds carrés, soit 0,6 %. Le calcul par la société de l'inflation des prix des aliments a été conforme à l'inflation nationale, telle que mesurée par l'ICP, soit environ 1,5 % pour le trimestre.

Pendant le quatrième trimestre de 2006, les priorités de la société ont été la disponibilité des produits en étalage, les investissements ciblés pour fixer les prix et la commercialisation progressive. Les ventes de la société ont bénéficié d'un certain élan positif, plus particulièrement si l'on ne tient pas compte de la baisse des ventes de produits du tabac. Le bulletin *Trouvailles le Choix du Président* publié pendant le temps des fêtes a contribué à cette augmentation des ventes.

Le bénéfice d'exploitation du quatrième trimestre de 2006 a diminué de 1,1 milliard de dollars par rapport au quatrième trimestre de 2005, la société affichant une perte d'exploitation de 695 millions de dollars, tandis que la marge d'exploitation a également baissé, passant de 6,0 % pendant la période comparable de 2005 à (10,2)%, sous l'effet des charges décrites ci-dessous, qui ont toutes été décrites en détail dans la section antérieure du présent rapport de gestion intitulée Résultats d'exploitation :

- une charge hors trésorerie au titre de la dépréciation des écarts d'acquisition de 800 millions de dollars, relative à l'acquisition de Provigo inc. en 1998;
- une charge ponctuelle de 84 millions de dollars au quatrième trimestre, imputable à la ratification d'une nouvelle convention collective de quatre ans avec les membres de certaines sections locales ontariennes de la TUAC;
- une charge de 68 millions de dollars relativement au processus de liquidation de certains stocks de marchandise générale, reflétant la valeur prévue des stocks à la liquidation de même que les coûts liés à l'organisation de la liquidation engagés à ce jour; et
- une charge de 35 millions de dollars comptabilisée au moment de l'approbation et de l'annonce par la direction de son plan de fermeture de 19 magasins peu performants du Québec, principalement sous la bannière *Provigo*, de 8 magasins dans la région de l'Atlantique et de 24 clubs-entrepôts. Ces fermetures devraient entraîner des coûts totaux de 54 millions de dollars.

Le bénéfice d'exploitation ajusté<sup>1)</sup> du quatrième trimestre de 2006 s'est établi à 286 millions de dollars, comparativement à 441 millions de dollars en 2005, ce qui a entraîné des marges d'exploitation ajustées<sup>1)</sup> de 4,3 % et 6,8 % respectivement. Pendant le quatrième trimestre de 2006, la société a continué d'engager des coûts d'exploitation plus élevés qu'il était prévu dans ses magasins et centres de distribution, particulièrement en raison de freintes de stock plus élevées et de coûts plus élevés de la main-d'œuvre d'environ 35 millions de dollars et d'environ 20 millions de dollars, respectivement. Les investissements pour abaisser le prix des aliments ont été maintenus au quatrième trimestre dans une proportion d'environ 0,5 %, ce qui a fait baisser le bénéfice d'exploitation d'environ 30 millions de dollars par rapport à la même période de l'exercice précédent. Dans le cadre de son programme qui vise à abaisser les niveaux de stock pour les ramener à des niveaux plus souhaitables dans les arrière-boutiques des magasins, les aires d'entreposage extérieures et les centres de distribution, la société a réussi, au quatrième trimestre, à liquider certaines catégories de marchandises, ce qui a entraîné des réductions de prix supérieures variant de 15 millions à 20 millions de dollars dans la catégorie de la marchandise générale, la liquidation des stocks ayant eu lieu dans les magasins de détail. Au quatrième trimestre, la société a également absorbé des coûts supplémentaires de la chaîne d'approvisionnement et des investissements dans les technologies de l'information d'environ 15 millions de dollars.

Le BAIIA<sup>1)</sup> et la marge BAIIA<sup>1)</sup> ajustés se sont établis à 414 millions de dollars et 6,2 % pour le quatrième trimestre. À la même période en 2005, le BAIIA ajusté<sup>1)</sup> et la marge BAIIA<sup>1)</sup> ont été respectivement de 573 millions de dollars et 8,9 %.

Le total des intérêts débiteurs au quatrième trimestre a été identique à celui de la période correspondante de l'exercice précédent.

Le taux d'imposition effectif pour le quatrième trimestre de 2006 a été négatif, soit 0,3 %, comparativement à 39,6 % en 2005. Ce changement important du taux d'imposition effectif est imputable à la charge hors trésorerie au titre de la dépréciation des écarts d'acquisition, qui a été comptabilisée pendant le trimestre et qui n'est pas soumise à l'impôt. De plus, le taux d'imposition effectif a été touché par un changement dans la proportion des bénéfices imposables dans les différentes compétences fiscales.

La perte du trimestre a été de 756 millions de dollars, soit une baisse de 957 millions de dollars par rapport au résultat de la période correspondante de l'exercice précédent. La perte de base par action ordinaire a diminué de 3,49 \$ pour s'établir à 2,76 \$, comparativement à un bénéfice net de base par action ordinaire de 73 cents en 2005. Le bénéfice net de base par action ordinaire ajusté<sup>1)</sup> a baissé de 36 cents, soit 38,3 %, pour s'établir à 58 cents en 2006, comparativement à 94 cents en 2005.

Au quatrième trimestre de 2006, les rentrées nettes liées aux activités d'exploitation se sont établies à 777 millions de dollars, contre 830 millions de dollars en 2005. Cette diminution est principalement attribuable à la baisse du bénéfice net avant la participation sans contrôle. Les sorties nettes liées aux activités d'investissement ont atteint 409 millions de dollars au quatrième trimestre de 2006, contre 456 millions de dollars en 2005. Les immobilisations pour le quatrième trimestre ont totalisé 261 millions de dollars (335 millions de dollars en 2005). Quant aux sorties nettes liées aux activités de financement, elles se sont établies à 267 millions de dollars au quatrième trimestre de 2006, contre 333 millions de dollars en 2005.

### **9. Attestation de la direction des contrôles et procédés de présentation de l'information**

Il incombe à la direction de concevoir des contrôles et procédés de présentation de l'information qui donnent l'assurance raisonnable que toute information importante relative à la société et à ses filiales a été recueillie et soumise aux dirigeants de la société en temps opportun afin que les décisions appropriées soient prises relativement à l'information à fournir. Conformément au Règlement 52-109 (Attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs) des Autorités canadiennes en valeurs mobilières, le président exécutif du Conseil, en tant que chef de la direction, et le vice-président exécutif, en tant que chef des finances, ont évalué l'efficacité de ces contrôles et procédés de présentation de l'information au 30 décembre 2006 et ont conclu que ces contrôles et procédés étaient efficaces.

## 10. Risques et gestion des risques

### 10.1 Risques d'exploitation et gestion des risques

Chaque année, la société procède à une évaluation des risques de l'entreprise (« ERE ») afin de déterminer les principaux risques encourus par la société et elle évalue l'efficacité de la gestion des risques en ce qui a trait à chacun de ces risques. L'évaluation repose principalement sur des discussions menées avec les membres de la haute direction, lesquels évaluent les répercussions éventuelles des risques et la probabilité d'une incidence négative. Les résultats de l'ERE servent à établir l'ordre de priorité des activités de gestion des risques, à affecter les ressources de façon efficace et à documenter l'orientation globale de l'entreprise. Le comité de vérification reçoit un rapport sur l'ERE.

Une description des risques et des stratégies de gestion des risques établis par l'ERE figure à la section portant sur les risques d'exploitation dont il sera question plus loin, lesquels peuvent tous avoir une incidence négative sur le rendement financier de la société. Celle-ci dispose de stratégies d'exploitation et de gestion des risques ainsi que de programmes d'assurance qui contribuent à atténuer les répercussions financières possibles de ces risques d'exploitation.

#### Industrie et concurrence

L'industrie du commerce de détail au Canada est un marché changeant et concurrentiel. Les besoins des consommateurs dictent l'évolution de l'industrie qui n'échappe pas aux changements démographiques ni aux tendances économiques comme l'évolution du revenu disponible, la diversité ethnique, la sensibilisation à une saine alimentation et le temps libre des consommateurs. La satisfaction de la clientèle est au cœur des activités de la société. Depuis ces dernières années, les consommateurs exigent un meilleur choix, une valeur accrue et une plus grande commodité. L'incapacité de la société à répondre à ces demandes de manière satisfaisante ou à exécuter efficacement ses stratégies pourrait avoir un effet négatif sur son rendement financier.

La société surveille sa part de marché et les marchés dans lesquels elle œuvre et remaniera ses stratégies d'exploitation, notamment en fermant des magasins sous-performants, en déménageant des magasins, en convertissant une bannière à une autre, en révisant les prix et en modifiant l'assortiment de produits et ses programmes de mise en marché. Le programme de marques contrôlées de la société lui confère un avantage concurrentiel appréciable, car il fidélise la clientèle en lui fournissant une valeur supérieure et assure une certaine protection contre les stratégies de fixation des prix des produits de marque nationale.

La société fait face à des concurrents non traditionnels de plus en plus nombreux comme les entreprises de marchandisage de masse, les clubs-entrepôts, les pharmacies, les magasins offrant un assortiment de produits restreints, les magasins à rabais, les dépanneurs et les magasins spécialisés qui continuent tous d'enrichir leurs assortiments avec des produits que l'on trouve habituellement dans les supermarchés traditionnels. La société subit également des pressions de la concurrence provenant de nouveaux venus sur le marché et de l'expansion de concurrents existants, particulièrement ceux qui prennent de l'essor dans le marché de l'épicerie. Ces concurrents peuvent compter sur d'importantes ressources qui leur permettent de concurrencer très efficacement la société à long terme. Une concurrence accrue pourrait empêcher la société d'atteindre ses objectifs. Son incapacité à contrer efficacement la concurrence actuelle ou future pourrait notamment entraîner le rétrécissement de sa part de marché et des baisses de prix pour répondre aux baisses de prix de ses concurrents, ce qui peut perturber sa situation concurrentielle et avoir une incidence négative sur son rendement financier. Il se peut que la société ne réalise pas toujours les économies escomptées et autres avantages découlant de ses mesures, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur son rendement financier.

#### Gestion du changement

La société a connu des changements importants en 2006. Le changement d'effectif au sein de la haute direction donnera lieu à des changements dans les structures et les processus d'affaires de la société. Ces changements devraient se traduire par des avantages pour la société sous forme d'une commercialisation plus souple et plus centrée sur le consommateur, mais son succès est tributaire de la mise en œuvre efficace de ces changements par la direction. Une gestion inefficace du changement pourrait perturber l'exploitation de l'entreprise ou porter atteinte à la capacité de la société à définir et à atteindre ses objectifs stratégiques, en raison d'une définition imprécise des responsabilités, ou entraînerait un comportement des employés incompatible avec les objectifs de la société. Tous ces facteurs pourraient avoir une incidence négative sur le rendement de la société.

### **Sécurité alimentaire et santé publique**

La société est assujettie à d'éventuelles responsabilités découlant de ses activités commerciales, notamment des risques liés à des défauts de produits, à la sécurité des aliments et à la manipulation des produits. Ces responsabilités peuvent découler du stockage, de la distribution et de la présentation des produits et, en ce qui concerne les produits de marques contrôlées de la société, de leur fabrication, leur emballage et leur conception.

Une bonne partie du chiffre d'affaires de la société provient des produits alimentaires et la société pourrait se trouver dans une position de vulnérabilité advenant un grave problème d'intoxication d'origine alimentaire ou des problèmes de santé publique causés par certains produits alimentaires. Un événement de cette nature pourrait avoir une incidence négative sur le rendement financier de la société. Des procédés ont été mis en place pour gérer des événements de ce genre. Ces procédés sont conçus pour repérer les risques et pour s'assurer que les communications avec le personnel et les consommateurs sont claires et visent à assurer que les produits potentiellement dangereux sont promptement retirés des stocks. L'efficacité de ces procédés pour faire face à de tels événements dépend d'une exécution réussie. Les risques liés à la sécurité alimentaire sont couverts par le programme d'assurance de la société. De plus, la société applique des procédures et des programmes de sécurité alimentaire qui ont trait aux normes de préparation et de manipulation des aliments. La société s'efforce d'utiliser les meilleures pratiques pour l'entreposage et la distribution de produits alimentaires et soutient activement les campagnes de sensibilisation auprès des consommateurs en matière de manipulation et de consommation sécuritaires des aliments.

La société s'assure que ses produits de marques contrôlées contiennent un étiquetage nutritionnel afin que les consommateurs soucieux de leur santé puissent faire des choix éclairés.

### **Technologie de l'information**

Dans le but de satisfaire aux exigences opérationnelles actuelles et futures de manière efficace, économique et avec une maîtrise adéquate, la société a recours à des systèmes de technologie de l'information. Ceux-ci nécessitent toutefois une mise à niveau importante, selon l'évaluation effectuée par la direction, en vue de faciliter la concrétisation des objectifs d'exploitation de l'entreprise. Ces systèmes sont essentiels pour fournir à la direction l'information dont elle a besoin pour prendre des décisions, notamment les indicateurs de rendement clés. Les risques associés à la gestion du changement et les autres risques afférents découleront des différents projets de technologie de l'information qui seront entrepris pour effectuer une mise à niveau des systèmes existants et instaurer de nouveaux systèmes servant à gérer les activités de façon efficace à l'avenir. Toute négligence de la part de la société à investir convenablement dans la technologie de l'information ou à déployer une infrastructure de TI de manière opportune ou efficace pourrait nuire à son rendement financier.

### **Relations de travail**

Une partie importante de la main-d'œuvre des magasins et du centre de distribution de la société est syndiquée. La renégociation des conventions collectives peut entraîner des arrêts de travail ou des ralentissements qui, selon leur nature ou leur durée, pourraient avoir une incidence négative sur le rendement financier de la société. Celle-ci est disposée à assumer les coûts à court terme d'une interruption de travail afin de négocier des coûts de main-d'œuvre et des conditions d'exploitation concurrentiels à plus long terme. En 2006, d'importantes négociations de conventions collectives ont eu lieu à l'échelle de la société; 87 conventions collectives arrivaient à terme et 64 autres ont été négociées, soit celles qui arrivaient à échéance en 2006, celles qui étaient reconduites d'années antérieures et celles qui ont été négociées plus tôt. En 2007, sur les 77 conventions collectives qui arrivaient à échéance et qui touchent environ 20 000 salariés, il y en a une, la plus importante, qui concerne à elle seule quelque 8 600 salariés. La société poursuivra également les négociations relatives aux 57 conventions collectives reconduites de 2004, 2005 et 2006. La société entretient de bonnes relations avec ses salariés et les syndicats et, bien que cette éventualité ne puisse être écartée, elle ne prévoit aucun problème inhabituel lors de la renégociation de ces conventions collectives.

Plusieurs concurrents de la société utilisent une main-d'œuvre non syndiquée. Ils peuvent donc bénéficier de coûts de main-d'œuvre moins élevés et d'efficacités d'exploitation plus favorables, d'où une difficulté supplémentaire pour la société sur le plan de la concurrence.

### **Cotisations aux avantages sociaux futurs**

Bien que les régimes de retraite agréés à prestations déterminées par capitalisation de la société soient actuellement capitalisés de manière satisfaisante et que le rendement sur les actifs des régimes de retraite soit conforme aux attentes, rien ne garantit que cela ne changera pas.

Une période prolongée de baisse des marchés financiers et de faibles taux d'intérêt pourrait obliger la société à verser des cotisations à ses régimes de retraite agréés à prestations déterminées par capitalisation, en plus de ceux actuellement envisagés, ce qui pourrait avoir un effet négatif sur son rendement financier.

En 2006, la société a versé une cotisation de 88 millions de dollars à ses régimes de retraite agréés à prestations déterminées par capitalisation (59 millions de dollars en 2005). En 2007, la société s'attend à verser des cotisations d'environ 75 millions de dollars à ces régimes. Ces estimations peuvent varier en fonction des évaluations actuarielles en cours, du rendement du marché et des exigences réglementaires. La société s'attend également à verser, en 2007, des cotisations aux régimes de retraite à cotisations déterminées et aux régimes de retraite interentreprises, ainsi que des prestations aux bénéficiaires des régimes de retraite à prestations déterminées sans capitalisation et des autres régimes d'avantages sociaux.

### **Régimes de retraite interentreprises**

En plus des régimes de retraite parrainés par la société, celle-ci participe à divers régimes de retraite interentreprises qui prévoient le versement de prestations de retraite et auxquels adhèrent environ 41 % (40 % en 2005) des salariés de la société et de ses franchisés indépendants. Conformément à la loi, l'administration de ces régimes et l'investissement de leurs actifs sont supervisés par un conseil de fiduciaires indépendants composé généralement d'un nombre égal des représentants des syndicats et de l'employeur. Dans certaines circonstances, Loblaw peut avoir un représentant au conseil des fiduciaires pour les régimes de retraite interentreprises. La société est tenue de verser des cotisations à ces régimes pour des montants établis en vertu des conventions collectives. Les coûts de ces régimes de retraite sont constatés à mesure que les cotisations sont exigibles.

Postérieurement à la fin de l'exercice, la société a reçu signification d'une poursuite intentée par certains bénéficiaires d'un régime de retraite interentreprises et déposée auprès de la Cour supérieure de l'Ontario. Dans leur réclamation contre leur employeur respectif et les fiduciaires du régime de retraite interentreprises, les demandeurs allèguent que les actifs dudit régime ont été mal gérés. La société est l'un des employeurs visés par cette poursuite où un milliard de dollars en dommages-intérêts sont réclamés à un total de 17 défendeurs. De plus, les demandeurs sollicitent la nomination d'un représentant de la défense pour les employeurs de tous les participants du régime de retraite interentreprises. L'action est présentée sous forme de recours collectif au nom de tous les bénéficiaires du régime de retraite interentreprises et elle n'en est qu'à ses toutes premières étapes. La société entend se défendre vigoureusement, mais pour le moment, la défense n'a pas encore été déposée.

En 2006, le surintendant, Services financiers, a retenu des charges, en vertu de la Loi sur les régimes de retraite de l'Ontario, contre les fiduciaires d'un régime de retraite interentreprises (y compris un salarié nommé par la société) qui ont failli à la gestion de divers placements effectués par les fiduciaires conformément à la loi. Le procès relativement à ces charges ne devrait pas se tenir avant février 2008.

### **Fournisseurs de services indépendants**

Certains aspects des activités de la société dépendent énormément de tiers. Bien que des ententes contractuelles appropriées aient été conclues avec ces tiers, la société n'a aucune influence directe sur la façon dont ces tiers sont gérés. Il est possible que des événements négatifs qui frappent ces derniers aient à leur tour un effet négatif sur les activités et le rendement financier de la société.

Une grande partie de la viande prête à vendre en caisse est produite par une tierce partie qui exploite des installations pour Loblaw. Les produits de marques contrôlées de la société, qui sont parmi les marques les plus réputées du Canada, sont fabriqués en vertu de contrats conclus avec des fournisseurs indépendants, lesquels sont astreints à respecter des normes de qualité élevées afin de préserver la valeur des marques de la société. La société a également recours aux services logistiques de tiers, y compris ceux liés à un centre d'entreposage et de distribution à Pickering (Ontario), et à des tiers transporteurs. Toute interruption de leurs services peut perturber la livraison de la marchandise en magasin et avoir des répercussions négatives sur le chiffre d'affaires.

Les services bancaires des *Services financiers le Choix du Président* sont fournis par une grande banque à charte canadienne. La Banque PC fait appel à des fournisseurs de services indépendants pour le traitement des transactions par carte de crédit, l'exploitation des centres d'appels et la surveillance du crédit et des fraudes pour la carte MasterCard<sup>MD</sup> *Services financiers le Choix du Président*. Afin de réduire les risques opérationnels, la Banque PC et la société gèrent et surveillent activement leurs relations avec tous les fournisseurs de services indépendants. La Banque PC a mis sur pied une politique de gestion des fournisseurs qui a été approuvée par le Conseil d'administration et a établi une équipe de gestion des fournisseurs qui fait régulièrement rapport au Conseil sur la gestion des fournisseurs et l'évaluation des risques. Les produits d'assurance habitation et auto de l'agence *PC Finance* sont fournis par des sociétés du groupe Aviva Canada, filiale canadienne d'une importante compagnie d'assurances IARD internationale.

### Immobilier

La disponibilité et les conditions d'acquisition et d'aménagement de biens immobiliers peuvent avoir une incidence sur la capacité de la société à mettre en œuvre son programme immobilier selon l'échéancier prévu et, par conséquent, sur sa capacité à atteindre ses objectifs en matière de chiffre d'affaires. La réalisation du programme d'aménagement immobilier pourrait dépendre du succès des négociations des conventions collectives relativement à l'expansion sur le même site ou au réaménagement. Étant donné que la société continue d'offrir de la marchandise générale, la mise en œuvre au moment prévu du programme immobilier devient de plus en plus importante en raison du délai beaucoup plus long requis pour commander ces marchandises. Les délais d'exécution pourraient entraîner des problèmes de gestion des stocks. La société conserve un large portefeuille de biens immobiliers détenus par elle et, lorsqu'elle le juge pratique, applique une stratégie consistant à faire l'acquisition d'emplacements sur lesquels se dresseront les futurs magasins. Cette façon de procéder améliore la souplesse opérationnelle de la société en lui permettant d'instaurer de nouveaux rayons et services qui pourraient être exclus en vertu de contrats de location-exploitation. À la fin de l'exercice 2006, la société possédait 72 % (72 % en 2005) de la superficie en pieds carrés des magasins qu'elle détient.

### Saisonnalité

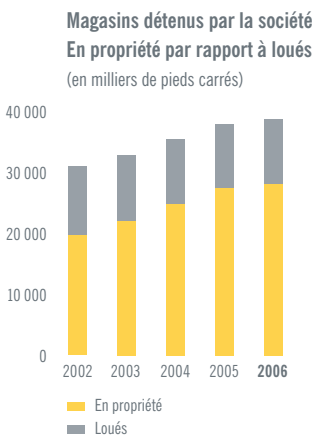
Les activités de la société relatives aux produits alimentaires sont touchées à divers degrés par certaines périodes fériées dans le courant de l'année, notamment au chapitre du niveau des stocks, du volume des ventes et de la combinaison de produits. Certains articles de marchandise générale sont assujettis à d'autres fluctuations saisonnières. Comme la société accroît et redéfinit ses assortiments de marchandise générale, ses résultats d'exploitation pourraient être davantage exposés à des fluctuations saisonnières.

### Surstock

La société continuant d'offrir de la marchandise générale, il est possible que certains programmes de mise en marché entraînent des surstocks qui ne peuvent pas être vendus de manière rentable dans les magasins de la société. Les surstocks peuvent entraîner des démarques, des freintes ou la nécessité de liquider les stocks, autant de situations qui peuvent avoir des répercussions négatives sur le rendement financier de la société. En outre, l'infrastructure de gestion des stocks actuelle de la société, y compris ses systèmes de technologie de l'information, ne réussit pas à suivre efficacement les stocks à toutes les étapes de la chaîne d'approvisionnement. La société a mis en œuvre des méthodes et des solutions informatiques de contournement pour permettre à la direction de déceler et de quantifier adéquatement les surstocks et les stocks désuets. La société prévoit déployer de nouveaux systèmes dans ce secteur pour réduire ce risque.

### Perfectionnement et maintien du personnel

L'efficacité en matière de perfectionnement du personnel et de planification de la relève est essentielle au soutien de la croissance et au succès de la société. Celle-ci continue de miser sur le perfectionnement du personnel à tous les échelons et dans toutes les régions. Le degré d'inefficacité de



la société à assurer le perfectionnement de son personnel et à établir des processus appropriés de planification de la relève pourrait entraîner des lacunes en ce qui a trait aux connaissances et à l'expérience requises, lacunes qui, à leur tour, pourraient avoir une incidence sur la capacité de la société à mettre en œuvre ses stratégies, à fonctionner de manière efficace et à atteindre ses objectifs de rendement financier.

Le marché de l'emploi restreint dans l'Ouest canadien a créé des défis singuliers pour l'exploitation efficace des magasins et des centres de distribution et, de ce fait, a eu une incidence sur la capacité de la société à atteindre ses objectifs opérationnels. La société a mis en œuvre des programmes ciblés visant à attirer du personnel d'un calibre approprié dans un marché de l'emploi très concurrentiel.

La société a annoncé la réorganisation de certaines de ses fonctions et des suppressions de postes connexes qui toucheront de 800 à 1 000 salariés des services aux magasins et des bureaux régionaux. Une exécution incorrecte de ces mesures aura une incidence sur la capacité future de la société à mettre en œuvre ses stratégies. Ces mesures exigeront que la société aborde la question de la participation des salariés au processus et s'assure que le personnel clé se sent habilité à mettre en œuvre les stratégies de la société.

### **Prix des services publics et du carburant**

La société est un important utilisateur d'électricité, d'autres services publics et de carburant; une hausse imprévue du coût de ces éléments pourrait avoir une incidence négative sur son rendement financier. La société a conclu des contrats avec des fournisseurs visant à fixer le prix d'une partie de ses coûts variables futurs afférents à l'électricité et au gaz naturel, et des contrats financiers visant à fixer une partie des coûts variables afférents aux besoins en matière d'huile de chauffage pour l'exercice 2007.

### **Assurance**

La société limite son exposition aux risques en procédant à des niveaux appropriés d'auto-assurance et en souscrivant diverses couvertures d'assurance, notamment un programme d'assurance intégré. Le programme d'assurance de la société est fondé sur diverses modalités et limites de couverture qui fournissent le niveau approprié des risques conservés et des risques assurés. Les contrats d'assurance couvrent plusieurs années et sont conclus avec des compagnies d'assurance fiables et financièrement stables cotées par A.M. Best Company, Inc. La société combine des programmes complets de gestion des risques et des processus de gestion active des sinistres et des litiges en faisant appel autant à des professionnels à l'interne qu'à des experts techniques à l'externe afin de gérer les risques qu'elle conserve.

### **Environnement, santé et sécurité**

La société a des programmes en matière d'environnement, de santé et de sécurité au travail et a institué des politiques et des procédés visant à assurer la conformité à toutes les exigences législatives applicables dans ces domaines. À cette fin, la société procède à des évaluations et à des vérifications des risques environnementaux en faisant appel à des ressources internes et externes; elle a également mis en place des programmes de sensibilisation du personnel dans tous ses secteurs d'exploitation. La société s'emploie à être responsable sur les plans social et environnemental et reconnaît que les efforts qu'elle déploie pour assurer sa croissance économique et sa rentabilité en réponse aux pressions exercées par la concurrence doivent tenir compte de ses responsabilités en matière de gestion environnementale et d'autres questions d'ordre écologique. Les exigences en matière de protection de l'environnement n'ont pas d'incidence importante sur le rendement financier de la société, et rien n'indique qu'il pourrait en être autrement.

Le Comité de l'environnement et de santé et sécurité du Conseil reçoit régulièrement des rapports de la direction sur les questions courantes et éventuelles, les nouvelles préoccupations d'ordre réglementaire et les efforts de communications pertinents. Le personnel de la société affecté aux questions environnementales travaillera en étroite collaboration avec le personnel du secteur de l'exploitation pour veiller à ce que les exigences de l'entreprise en matière d'environnement soient satisfaites.

### **Déontologie et conduite des affaires**

Pour la société, toute transgression de ses politiques, de la loi ou des pratiques commerciales conformes à la déontologie peut avoir des répercussions importantes sur sa réputation et ses marques et, par conséquent, une incidence négative sur son rendement financier. La société a adopté un code de déontologie dont tous les salariés et membres de la direction doivent régulièrement prendre connaissance et accepter les conditions. La société a formé un Comité de déontologie et de conduite des affaires qui supervise la conformité avec le code et détermine pour la société la meilleure manière de conduire ses affaires dans le respect des principes de déontologie. La société a également adopté un code de conduite pour les fournisseurs qui décrit, à l'intention de ses fournisseurs, ses attentes en matière de déontologie dans un certain nombre de secteurs, notamment la responsabilité sociale.

### **Lois, fiscalité et comptabilité**

Toute modification des lois, règles, règlements ou politiques concernant les activités de la société, notamment la fabrication, la transformation, la préparation, la distribution, l'emballage et l'étiquetage de ses produits, peut avoir une incidence négative sur son rendement financier et ses résultats d'exploitation. La conformité à de telles modifications peut se traduire par des coûts importants pour la société. L'incapacité de la société à se conformer pleinement aux lois, règles, règlements et politiques applicables peut entraîner des actions ou des poursuites au civil en vue de l'application des règlements, notamment des amendes, des évaluations, des injonctions, des rappels ou des saisies qui pourraient avoir des répercussions négatives sur les résultats financiers de la société.

En 2006, le gouvernement de l'Ontario a adopté un nouveau projet de loi qui interdit l'acceptation de remboursements offerts par les fabricants aux pharmacies concernant les produits interchangeables et les produits figurant sur le formulaire de l'Ontario. Les pharmacies peuvent accepter uniquement des indemnités professionnelles limitées et définies, qu'elles doivent utiliser en conformité avec le nouveau code de déontologie. Par suite de cette loi récemment promulguée, le bénéfice d'exploitation lié aux produits pharmaceutiques pourrait décroître, mais la société tente d'atténuer certaines incidences de ces changements. Il est possible que d'autres provinces adoptent des lois semblables, lesquelles pourraient avoir une incidence négative additionnelle.

Rien ne garantit que les lois fiscales et les règlements touchant les collectivités publiques dans lesquelles la société exerce ses activités ne soient pas modifiés d'une manière qui pourrait avoir des répercussions négatives sur la société. De nouvelles prises de position comptables de la part des organismes appropriés pourraient avoir une incidence sur les résultats financiers de la société.

### **Structure de société de portefeuille**

Les Compagnies Loblaw limitée est une société de portefeuille. En tant que telle, elle ne peut exercer directement ses activités, mais elle le fait par l'entremise de ses filiales. Elle n'a pas de source importante de revenus ni d'actifs qui lui soient propres, sauf les participations qu'elle détient dans ses filiales, qui sont toutes des entités juridiques distinctes. Les Compagnies Loblaw limitée dépend donc financièrement des dividendes et des autres distributions qu'elle reçoit de ses filiales.

## **10.2 Risques financiers et gestion des risques**

Dans le cours normal de ses activités, la société est exposée à des risques financiers susceptibles d'avoir des répercussions défavorables sur son rendement financier, notamment les risques financiers relatifs aux fluctuations des taux de change, d'intérêt et du cours des actions ordinaires de la société. Ces risques, de même que les mesures prises pour les minimiser, sont décrits ci-après. La société est également exposée à des risques de crédit à l'égard de certains de ses instruments financiers.

### **Instruments financiers dérivés**

La société a recours à des instruments financiers dérivés hors cote, plus précisément des swaps de devises, des swaps de taux d'intérêt et des contrats à terme de capitaux propres afin d'atténuer les risques et les coûts associés à ses activités de financement et à ses régimes de rémunération à base d'actions. La société maintient des centres de trésorerie qui exercent leurs activités conformément à des politiques et à des lignes directrices approuvées par le Conseil et portant sur la gestion du financement, des placements, des capitaux propres, des opérations de change et des taux d'intérêt. Les politiques et lignes directrices de la société l'empêchent d'avoir recours à tout instrument financier dérivé aux fins de spéculation ou de négociation. Se reporter aux notes 1 et 20 afférentes aux états financiers consolidés pour obtenir des précisions sur les instruments financiers dérivés de la société.

### **Taux de change**

La société a recours à des swaps de devises pour gérer les risques courants et prévus liés aux fluctuations des taux de change. Ces swaps de devises sont des opérations dans le cadre desquelles les versements d'intérêt et de capital à taux variable en dollars américains sont échangés contre des versements d'intérêt et de capital à taux variable en dollars canadiens. Ces swaps de devises limitent les risques de la société liés aux fluctuations des taux de change sur une partie de ses actifs libellés en dollars américains, principalement la trésorerie, les équivalents de trésorerie et les placements à court terme.

### **Taux d'intérêt**

La société a recours à des swaps de taux d'intérêt pour gérer les risques courants et prévus liés aux fluctuations des taux d'intérêt et à la liquidité du marché. Les swaps de taux d'intérêt sont des opérations dans le cadre desquelles la société échange avec une contrepartie des flux d'intérêt sur un montant nominal de référence précisé pour une période prédéterminée, selon des taux d'intérêt fixes et variables convenus entre les parties. Les montants nominaux de référence ne sont pas échangés. La société surveille constamment la conjoncture et l'incidence des fluctuations des taux d'intérêt sur son portefeuille d'emprunts à taux fixes et variables.

### **Cours des actions ordinaires**

La société conclut des contrats à terme de capitaux propres pour gérer les risques liés aux fluctuations du coût de la rémunération à base d'actions découlant des variations du cours de ses actions ordinaires. La valeur de ces contrats à terme de capitaux propres varie selon le cours des actions ordinaires sous-jacentes, ce qui compense partiellement les fluctuations des coûts de la rémunération à base d'actions de la société. Cette compensation partielle du coût de la rémunération à base d'actions de la société par les contrats à terme de capitaux propres existe tant et aussi longtemps que le cours des actions ordinaires de la société est supérieur au prix d'exercice des options sur actions attribuées aux salariés. À la fin de l'exercice 2006, 4 068 646 options sur actions avaient un prix d'exercice supérieur au cours du marché des actions ordinaires de la société à la fin de l'exercice.

### **Contrepartie**

Les instruments financiers dérivés hors cote sont exposés à des risques de contrepartie. Ces risques découlent de la possibilité que les variations du marché touchent négativement la position d'une contrepartie et que celle-ci ne puisse respecter ses obligations envers la société. La société a cherché à minimiser les risques de contrepartie et les pertes éventuels en concluant des opérations pour ses accords d'instruments dérivés avec des contreparties jouissant au minimum de la cote de solvabilité A à long terme accordée par une agence de notation reconnue et en limitant les risques auxquels elle peut s'exposer avec une contrepartie donnée pour ce qui est de ses accords d'instruments financiers dérivés. La société a des politiques, des contrôles et des méthodes de présentation de l'information internes qui exigent l'évaluation constante et la mise en œuvre de mesures correctives, s'il y a lieu, à l'égard de ses opérations sur instruments dérivés. En outre, les montants en capital des swaps de devises et des contrats à terme de capitaux propres sont chacun défalqués par convention et il n'y a aucun risque de perte à l'égard des montants nominaux de référence originaux des swaps de taux d'intérêt et des contrats à terme de capitaux propres.

### **Crédit**

L'exposition de la société aux risques de crédit découle des équivalents de trésorerie et des placements à court terme de la société, des créances sur cartes de crédit de la Banque *PC*, et des créances des magasins franchisés indépendants, associés et de comptes indépendants.

Les risques de crédit liés aux équivalents de trésorerie et aux placements à court terme de la société résultent d'un éventuel défaut de remboursement d'un titre par une contrepartie. Ce risque est limité par les politiques et lignes directrices établies qui stipulent que les émetteurs de titres de placement autorisés doivent avoir obtenu au moins la cote A d'une agence de notation reconnue et qui précisent les risques minimums et maximums pour des émetteurs spécifiques.

La Banque *PC* gère la carte MasterCard<sup>MD</sup> *Services financiers le Choix du Président*. La Banque *PC* accorde du crédit à ses clients détenant une carte MasterCard<sup>MD</sup> *Services financiers le Choix du Président* dans le but de les fidéliser et d'accroître la rentabilité de la société. Les risques de crédit résultent des pertes pouvant découler d'un éventuel défaut de paiement de la part des consommateurs. Afin de réduire le risque de crédit qui y est associé, la Banque *PC* utilise des méthodes rigoureuses d'évaluation du crédit, gère activement le portefeuille de cartes de crédit et examine les techniques et les procédés technologiques susceptibles d'améliorer l'efficacité de son processus de recouvrement. De plus, ces créances sont réparties parmi un groupe vaste et varié de détenteurs de cartes de crédit.

La société a également des créances auprès de ses magasins franchisés indépendants, magasins associés et comptes indépendants qui résultent principalement de ventes à ces clients. La société surveille activement et régulièrement les soldes et perçoit régulièrement les sommes dues par ses franchisés indépendants conformément aux modalités précisées dans les ententes applicables.

### 11. Opérations entre apparentés

L'actionnaire majoritaire de la société, George Weston limitée (« Weston »), et ses sociétés affiliées, autres que la société, sont des apparentés. La politique de la société consiste à mener toutes les opérations avec les apparentés et à acquitter tous les soldes avec ceux-ci selon les conditions du marché. Les opérations entre apparentés sont décrites ci-après.

**Achats de stocks** Les achats de stocks des apparentés destinés à la revente dans le réseau de distribution de la société représentent environ 3 % (3 % en 2005) du coût des ventes, frais de vente et d'administration.

**Ententes de partage des coûts** Weston a conclu certains contrats avec des tierces parties visant la prestation de services administratifs et généraux, y compris des services de télécommunications et de technologie de l'information au nom de la société. Aux termes des ententes de partage des coûts conclues entre la société et Weston portant sur ces coûts, la société a convenu d'assumer sa quote-part des coûts engagés en son nom par Weston. Les paiements versés par la société aux termes des ententes de partage des coûts se sont élevés à environ 25 millions de dollars (22 millions de dollars en 2005).

**Immobilier** La société loue certains immeubles d'une société affiliée à Weston, essentiellement des locaux à bureaux à un prix d'environ 4 millions de dollars (4 millions de dollars en 2005). En 2006, la société a acheté à une société affiliée à Weston un immeuble qu'elle prévoit aménager éventuellement pour une contrepartie de 8 millions de dollars payée d'avance conformément aux dispositions d'un ancien bail foncier conclu entre les parties.

**Emprunts/prêts** La société peut, à l'occasion, contracter un emprunt à court terme auprès de Weston ou lui consentir un prêt à court terme, au taux des effets de commerce. L'encours des emprunts et des prêts était nul à la fin de l'exercice.

**Questions fiscales** À l'occasion, la société ainsi que Weston et ses sociétés affiliées peuvent faire des choix qui sont permis ou requis en vertu des lois sur les impôts applicables, relativement aux sociétés affiliées et, en conséquence, peuvent conclure des ententes à cet égard. Ces choix et les ententes correspondantes n'ont eu aucune incidence importante sur la société.

**Ententes de gestion** La société gère, par l'entremise de Glenhuron Bank Limited (« Glenhuron »), filiale en propriété exclusive de la société, certains éléments de trésorerie, d'équivalents de trésorerie et de placements à court terme pour le compte de filiales en propriété exclusive non canadiennes de Weston. Les frais de gestion sont fondés sur les taux du marché et compris dans les intérêts débiteurs.

**Vente d'un portefeuille de prêts** En 2005, Glenhuron a vendu un portefeuille de prêts à long terme exigibles d'une tierce partie à une filiale en propriété exclusive de Weston. À l'origine, les prêts de ce portefeuille ont été acquis auprès de tierces institutions financières en 2001. Cette opération a été conclue par Glenhuron dans le cadre de la gestion continue de l'ensemble de son portefeuille de placements.

La contrepartie en espèces de 106 millions de dollars US est fondée sur la juste valeur marchande du portefeuille de prêts et équivaut approximativement à la valeur comptable. Un examen indépendant de l'analyse de l'évaluation a été obtenu par la société afin de s'assurer que la méthode utilisée par Glenhuron pour calculer la juste valeur marchande était raisonnable. À la date de la vente, la tranche à court terme de ce portefeuille de prêts, qui s'élève à 13 millions de dollars US, a été comptabilisée dans les débiteurs et la tranche à long terme des prêts de 93 millions de dollars US a été comptabilisée dans les autres actifs.

Glenhuron a conclu une entente avec une filiale de Weston pour l'administration du portefeuille de prêts.

### 12. Estimations comptables critiques

L'établissement des états financiers conformément aux PCGR canadiens exige que la direction fasse des estimations et qu'elle pose des hypothèses qui ont une incidence sur les montants et les informations présentés dans les états financiers consolidés et les notes y afférentes.

La direction évalue continuellement les estimations et les hypothèses qu'elle utilise. Ces estimations et hypothèses sont fondées sur l'expérience passée, les connaissances que la direction possède des événements et de la conjoncture en cours et sur les activités que la société pourrait entreprendre à l'avenir. Les résultats réels peuvent différer de ces estimations.

Les estimations et les hypothèses fournies dans la présente section reposent sur des jugements subjectifs ou complexes à l'égard de questions pouvant être incertaines et tout changement dans ces estimations et hypothèses pourrait avoir d'importantes répercussions sur les états financiers consolidés.

## 12.1 Stocks

Certains stocks des magasins de détail sont inscrits au moindre du prix coûtant et de la valeur de réalisation nette estimative, moins la marge bénéficiaire normale. La société doit faire appel à une capacité de jugement ou d'estimation importante pour i) déterminer les facteurs d'escompte utilisés pour convertir les stocks au prix coûtant après un dénombrement des stocks en magasin et ii) évaluer les pertes d'inventaire ou les freintes qui surviennent entre le dernier dénombrement des stocks et la date du bilan.

Les stocks dénombrés en magasin sont convertis au prix coûtant à l'aide d'un facteur d'escompte appliqué sur les prix de vente au détail. Ce facteur d'escompte est déterminé par rayon ou catégorie et calculé en fonction des marges brutes historiques et il est révisé régulièrement pour assurer sa validité. Les freintes, calculées en pourcentage du chiffre d'affaires, sont évaluées tout au long de l'exercice et fournissent un indicateur pour l'évaluation des articles manquants estimatifs entre le dernier dénombrement et la date du bilan. Tout écart entre les pertes réelles survenues et les pertes estimatives peut avoir une incidence sur les stocks et le bénéfice d'exploitation.

En 2006, la société a procédé à la liquidation de certains stocks, composés principalement de marchandise générale. Une charge de 68 millions de dollars a été inscrite en 2006 en ce qui concerne ce processus de liquidation. L'établissement de ce qui est considéré comme un surstock, des valeurs recouvrables estimatives et du coût après l'escompte des stocks des magasins de détail a exigé des estimations significatives ou beaucoup de jugement.

Des changements ou des écarts dans ces estimations peuvent entraîner des modifications aux stocks dans le bilan consolidé ainsi que l'imputation d'une charge ou d'un crédit au bénéfice d'exploitation dans les états consolidés des résultats.

## 12.2 Avantages sociaux futurs

Le coût et les obligations au titre des prestations constituées des régimes de retraite à prestations déterminées et d'autres régimes de la société sont comptabilisés à partir d'évaluations actuarielles qui reposent sur des hypothèses posées par la direction. Ces hypothèses comprennent le taux d'actualisation, le taux de rendement prévu à long terme des actifs des régimes, le taux de croissance prévu des coûts des soins de santé, le taux de croissance de la rémunération, l'âge du départ à la retraite et le taux de mortalité. Ces hypothèses sont révisées annuellement par la direction et les actuaires de la société.

Les trois hypothèses les plus importantes utilisées sont : le taux d'actualisation, le taux de rendement prévu à long terme des actifs des régimes et le taux de croissance prévu des coûts des soins de santé.

Les taux d'actualisation sont fondés sur les taux d'intérêt du marché en vigueur à la date de mesure choisie par la société, soit le 30 septembre, sur un portefeuille d'obligations de sociétés cotées AA dont la durée jusqu'à l'échéance correspond, en moyenne, à celle des obligations au titre des prestations constituées. En 2006, les taux d'actualisation utilisés pour déterminer les coûts nets des régimes de retraite à prestations déterminées et autres régimes étaient de 5,25 % et 5,2 %, respectivement, selon une moyenne pondérée, comparativement à des taux respectifs de 6,25 % et 6,1 % en 2005. Les taux d'actualisation utilisés pour déterminer les coûts nets des régimes de retraite à prestations déterminées et autres régimes pour 2007 ont diminué pour s'établir à 5,0 % et 5,0 % respectivement et, par conséquent, la société s'attend à une augmentation de ces coûts en 2007.

Le taux de rendement prévu à long terme des actifs de ces régimes est fondé sur la conjoncture actuelle, sur la composition des actifs, la gestion active des actifs des régimes de retraite à prestations déterminées et les rendements historiques. Les actifs des régimes de retraite à prestations déterminées de la société affichaient un rendement annualisé sur 10 ans de 9,0 %, en se fondant sur la date de mesure de 2006. Le rendement annuel réel pendant cette période de 10 ans a varié en fonction de la conjoncture. La société a présumé que le taux de rendement à long terme sur les actifs des régimes serait de 7,75 % et elle s'est appuyée sur ce taux pour calculer les coûts des régimes de retraite à prestations déterminées pour 2007.

Le taux de croissance prévu des coûts des soins de santé pour 2006 était fondé sur les données externes et les propres tendances passées de la société concernant les coûts des soins de santé; en 2007, les taux de croissance initiaux seront relativement conformes aux taux de 2006.

Les trois hypothèses clés susmentionnées étant de nature prospective et ayant une visée à long terme, elles sont soumises à un degré d'incertitude et les résultats réels peuvent varier. Conformément aux PCGR canadiens, les écarts entre les faits réels et les hypothèses et l'incidence des changements aux hypothèses sont cumulés dans les gains ou les pertes actuariels nets et amortis sur des périodes futures, ce qui se répercutera sur le coût constaté des régimes de retraite à prestations déterminées et autres régimes et sur l'obligation au titre des prestations constituées au cours des périodes futures. Bien que la société estime que ses hypothèses sont appropriées, tout écart important entre les faits réels et les hypothèses peuvent avoir des répercussions considérables sur ses obligations au titre des régimes de retraite à prestations déterminées et des autres régimes et sur leur coût futur.

De l'information supplémentaire sur les régimes de retraite et les autres régimes de la société, y compris l'analyse de sensibilité des variations des hypothèses clés, est fournie dans la note 15 afférente aux états financiers consolidés et dans la partie qui touche les cotisations aux avantages sociaux futurs dans la section Risques d'exploitation et gestion des risques du présent rapport de gestion.

### 12.3 Écarts d'acquisition

Les écarts d'acquisition d'une unité d'exploitation ne sont pas amortis et sont soumis à un test de dépréciation au moins une fois par année. Toute dépréciation éventuelle des écarts d'acquisition est déterminée en comparant la juste valeur d'une unité d'exploitation à sa valeur comptable. Si la juste valeur de l'unité d'exploitation excède sa valeur comptable, les écarts d'acquisition sont considérés comme n'ayant subi aucune dépréciation. Si la valeur comptable de l'unité d'exploitation excède sa juste valeur, un test de dépréciation plus approfondi des écarts d'acquisition devra être effectué. Une charge au titre de la dépréciation des écarts d'acquisition sera constatée dans la mesure où, pour ce qui est de l'unité d'exploitation, la valeur comptable des écarts d'acquisition excède leur juste valeur implicite.

La société détermine la juste valeur à l'aide d'un modèle d'actualisation des flux de trésorerie, lequel est corroboré par d'autres techniques d'évaluation comme les multiplicateurs de marché. Afin de déterminer ces justes valeurs, la direction doit faire des estimations et poser des hypothèses qui comprennent, sans toutefois s'y limiter, des prévisions à l'égard du chiffre d'affaires, du bénéfice et des dépenses en immobilisations, des taux d'actualisation et des taux finaux de croissance futurs. Les prévisions à l'égard du chiffre d'affaires, du bénéfice et des dépenses en immobilisations futurs sont conformes aux plans stratégiques présentés au Conseil de la société. Les taux d'actualisation sont fondés sur le coût du capital moyen pondéré de l'industrie. Ces estimations et hypothèses peuvent changer dans l'avenir en raison de l'incertitude entourant la concurrence et la conjoncture ou de changements dans les stratégies commerciales.

En 2006, la société a effectué le test de dépréciation annuel des écarts d'acquisition et il a été établi que la valeur comptable des écarts d'acquisition déterminée lors de l'acquisition de Provigo inc. en 1998 excédait sa juste valeur. En conséquence, la société a imputé une charge hors trésorerie au titre de la dépréciation des écarts d'acquisition de 800 millions de dollars au bénéfice d'exploitation, laquelle charge se situe dans la plage de 600 millions de dollars à 900 millions de dollars mentionnée antérieurement. La société ne s'attend à aucune déduction fiscale relative à cette charge hors trésorerie au titre de la dépréciation des écarts d'acquisition. Il a été déterminé que la juste valeur des écarts d'acquisition était inférieure à leur valeur comptable par suite d'une diminution des multiplicateurs de marché, tant du point de vue de l'industrie que de celui de la société, et d'une réduction de la juste valeur déterminée à l'aide d'un modèle d'actualisation des flux de trésorerie, lequel tient compte à la fois des hypothèses posées par la société et celles inhérentes au marché, facteurs qui, une fois conjugués, ont mené à la dépréciation des écarts d'acquisition. Cette charge hors trésorerie au titre de la dépréciation des écarts d'acquisition devrait être ajustée, au besoin, au premier semestre de 2007 et pourrait entraîner l'imputation d'une charge ou d'un crédit au bénéfice d'exploitation dans les états consolidés des résultats et une variation de la valeur comptable des écarts d'acquisition inscrite au bilan.

### 12.4 Impôts sur le bénéfice

Les actifs et les passifs d'impôts futurs sont constatés pour tenir compte des incidences fiscales futures attribuables aux écarts temporaires entre les valeurs comptables des actifs et des passifs figurant dans les états financiers et leurs valeurs fiscales respectives. Les actifs et les passifs d'impôts futurs sont mesurés par application des taux d'imposition en vigueur ou pratiquement en vigueur dont il est prévu qu'ils s'appliqueront aux bénéfices imposables des exercices au cours desquels les écarts temporaires sont censés être recouvrés ou réglés. Le calcul des impôts exigibles et futurs exige que la direction fasse des estimations, pose des hypothèses et exerce un jugement sur ce qui suit : les valeurs comptables des actifs et des passifs figurant dans les états financiers, lesquels font l'objet d'estimations comptables pour ce qui est des soldes, l'interprétation des lois fiscales dans les diverses compétences fiscales, les attentes quant aux résultats d'exploitation futurs et le moment où les écarts temporaires seront

résorbés et les vérifications possibles des déclarations fiscales effectuées par les organismes de réglementation. La direction estime que la provision pour les impôts sur le bénéfice est suffisante compte tenu des renseignements dont elle dispose à l'heure actuelle. Des changements ou des écarts dans ces estimations ou ces hypothèses peuvent entraîner des variations des impôts exigibles ou futurs au bilan consolidé, une charge ou un crédit à la charge d'impôts dans les états consolidés des résultats et ils peuvent donner lieu à des décaissements ou à des encaissements.

## 12.5 Taxe sur les produits et services et taxes de vente provinciales

En 2005, la société a inscrit une charge relativement à la vérification effectuée par l'Agence du revenu du Canada à l'égard de la TPS appliquée à certains produits vendus sur lesquels la TPS appropriée n'avait pas été facturée ni versée ainsi qu'à la cotisation envisagée par l'ARC. À la lumière de la cotisation envisagée, la société a évalué et estimé les passifs éventuels afférents à la TPS et aux TVP dans d'autres secteurs de ses activités pour diverses périodes. En conséquence, une charge de 40 millions de dollars a été imputée au bénéfice d'exploitation de 2005. Environ 1 million de dollars a été payé en 2006 (15 millions de dollars en 2005) et environ 24 millions de dollars de ce montant restaient à payer au 30 décembre 2006. Le montant résiduel à payer sera fonction de l'issue des vérifications effectuées par les diverses autorités fiscales ou des règlements accordés par celles-ci et, par conséquent, le montant final pourrait différer de ce montant estimatif. La direction continuera d'évaluer le montant résiduel à payer au fil de chacune des étapes menant à un règlement avec les différentes autorités fiscales et elle ajustera le montant résiduel à payer en conséquence. Des changements au montant résiduel à payer peuvent entraîner l'imputation d'une charge ou d'un crédit au bénéfice d'exploitation dans les états consolidés des résultats.

## 12.6 Immobilisations

Les immobilisations destinées à être détenues et utilisées sont soumises à un test de dépréciation chaque année ou lorsque des événements ou des changements de situation indiquent que leur valeur comptable excède le total des flux de trésorerie futurs non actualisés qui résulteront vraisemblablement de leur utilisation et de leur sortie éventuelle. La perte de valeur est calculée comme étant l'excédent de la valeur comptable des immobilisations sur la juste valeur. Comme il en est fait mention dans les notes 4 et 13 afférentes aux états financiers consolidés, la société a comptabilisé des charges relatives à la dépréciation et à l'amortissement accéléré des immobilisations de 32 millions de dollars (7 millions de dollars en 2005) et un montant supplémentaire de 27 millions de dollars (14 millions de dollars en 2005) a été constaté au titre des charges de restructuration et autres charges.

Les facteurs qui ont la plus grande incidence sur les tests et calculs de dépréciation sont les estimations des flux de trésorerie futurs. La société estime les flux de trésorerie futurs en se fondant sur ses plans internes. Ces plans représentent les meilleures estimations de ses flux de trésorerie futurs, mais peuvent changer en raison de l'incertitude entourant la concurrence et la conjoncture ou de changements dans les stratégies commerciales. Des changements ou des différences dans ces estimations peuvent entraîner des variations des immobilisations dans le bilan consolidé et l'imputation d'une charge au bénéfice d'exploitation dans l'état consolidé des résultats.

## 13. Normes comptables

### 13.1 Normes comptables mises en application en 2006

Au cours de l'exercice, la société a mis en application les normes comptables qui suivent publiées par l'ICCA :

- Le chapitre 3831, « *Opérations non monétaires* », publié en juin 2005, remplace le chapitre 3830 portant le même titre. La norme révisée traite de l'évaluation et de l'information applicables aux opérations non monétaires. Elle détermine dans quels cas un échange d'actifs est évalué à la juste valeur, et dans quels cas il est évalué à la valeur comptable. Le critère servant à déterminer si une opération non monétaire doit être évaluée à la juste valeur consiste à déterminer si l'opération non monétaire présente une substance commerciale plutôt que l'aboutissement du processus de génération du profit aux termes du chapitre 3830. La norme révisée s'applique aux opérations non monétaires amorcées au cours des périodes ouvertes à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2006. L'application prospective de ces nouvelles recommandations n'a eu aucune incidence importante sur les états financiers consolidés de la société.
- L'abrégé des délibérations CPN-156, « *Comptabilisation par un fournisseur d'une contrepartie consentie à un client (y compris un revendeur des produits du fournisseur)* » (le « CPN-156 »), publié en septembre 2005, traite de la contrepartie en espèces, y compris les avantages promotionnels, consentie par un fournisseur à un client. Cette contrepartie est présumée représenter une réduction des prix de vente des produits du fournisseur et, en conséquence, devrait être classée comme une réduction du chiffre d'affaires dans l'état des résultats du fournisseur.

Avant la mise en application du CPN-156, la société comptabilisait certains avantages promotionnels consentis à des magasins franchisés, associés et indépendants dans le coût des ventes, frais de vente et d'administration à l'état consolidé des résultats.

Par conséquent, la mise en application rétroactive du CPN-156 a donné lieu aux réductions suivantes du chiffre d'affaires et du coût des ventes, frais de vente et d'administration :

	Premier trimestre (12 semaines)		Deuxième trimestre (12 semaines)		Troisième trimestre (16 semaines)		Quatrième trimestre (12 semaines)		Total (52 semaines)	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
Chiffre d'affaires déjà établi	6 124 \$	5 677 \$	6 436 \$	6 069 \$	8 653 \$	8 134 \$	6 588 \$	6 329 \$	27 801 \$	26 209 \$
Chiffre d'affaires après reclassement	6 060 \$	5 622 \$	6 405 \$	6 036 \$	8 610 \$	8 089 \$	6 552 \$	6 283 \$	27 627 \$	26 030 \$
Reclassement entre le chiffre d'affaires et le coût des ventes, frais de vente et d'administration	64 \$	55 \$	31 \$	33 \$	43 \$	45 \$	36 \$	46 \$	174 \$	179 \$

Ces changements, apportés à titre de reclassements, n'ont eu aucune incidence sur le bénéfice net. Les marges d'exploitation, les marges d'exploitation ajustées<sup>1)</sup> et les marges BAIIA ajustées<sup>1)</sup> pour 2005 ont également été recalculées et mises à jour, s'il y avait lieu, par suite des changements au chiffre d'affaires.

- L'abrégé des délibérations CPN-157, « *Droits variables implicites au regard de la NOC-15* », publié en octobre 2005, fournit de nouvelles directives et apporte des précisions aux recommandations contenues dans la NOC-15 à l'égard de tous les droits variables implicites détenus par une entreprise ou par ses apparentés. Cette norme porte sur la façon dont les droits variables implicites devraient être pris en compte au moment de déterminer si l'entité est le principal bénéficiaire de l'EDDV. Les droits variables implicites sont des participations qui absorbent indirectement la variabilité de l'entité ou qui en bénéficient indirectement. L'adoption de ces recommandations au cours du premier trimestre de 2006 n'a pas eu d'incidence importante sur les états financiers consolidés de la société.
- L'abrégé des délibérations CPN-159, « *Obligations conditionnelles liées à la mise hors service d'immobilisations* », publié en décembre 2005, fournit des directives à l'égard de la constatation et de l'évaluation des obligations conditionnelles liées à la mise hors service d'immobilisations. En outre, il apporte des précisions sur les exigences du chapitre 3110, « *Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations* », notamment à l'effet que les obligations conditionnelles liées à la mise hors service d'immobilisations doivent être constatées à la juste valeur lorsque l'obligation d'effectuer les travaux liés à la mise hors service de l'immobilisation est inconditionnelle même s'il existe une incertitude quant au moment ou à la méthode du règlement. Ces recommandations ont été appliquées rétroactivement au deuxième trimestre de 2006 et elles n'ont pas eu d'incidence importante sur les états financiers consolidés de la société.
- L'abrégé des délibérations CPN-162, « *Rémunération à base d'actions des salariés admissibles à la retraite avant la date d'acquisition* », publié en juillet 2006, exige que la rémunération à base d'actions attribuée aux salariés admissibles à la retraite soit passée en charges à la date d'attribution. Les droits liés aux régimes d'options sur actions de la société cessent d'être acquis après le départ à la retraite et, par conséquent, l'adoption des recommandations de cet abrégé n'a eu aucune incidence sur les états financiers consolidés de la société.

### 13.2 Normes comptables futures

La société assure un suivi étroit des nouvelles normes comptables pour en évaluer l'incidence, s'il y a lieu, sur ses états financiers consolidés. En 2007, la société évaluera les conséquences des normes suivantes et de la mise en œuvre des recommandations contenues dans celles-ci, au besoin :

- Le Conseil des normes comptables poursuit ses travaux en vue de la transition des PCGR canadiens vers les normes internationales d'information financière sur une période de cinq ans. Après cette période de transition, les PCGR canadiens n'existeront plus à titre de mode de présentation distinct. La société continue de surveiller attentivement les changements découlant de cette transition afin de se préparer à la convergence.

Le chapitre 3855, « *Instruments financiers – comptabilisation et évaluation* », le chapitre 3865, « *Couvertures* », le chapitre 1530, « *Résultat étendu* », le chapitre 3861, « *Instruments financiers – informations à fournir et présentation* » et le chapitre 3251, « *Capitaux propres* », ont été publiés en avril 2005.

- Le chapitre 3855, « *Instruments financiers – comptabilisation et évaluation* », établit une norme de comptabilisation et d'évaluation des actifs financiers, des passifs financiers et des dérivés non financiers. Cette norme exige que les instruments financiers visés, y compris les dérivés, soient inclus dans le bilan de la société et évalués à la juste valeur ou, dans certains cas particuliers, au coût ou à la fraction non amortie

1) Se reporter aux Mesures financières non conformes aux PCGR à la page 40.

du coût. Les instruments financiers doivent tous être classés dans une catégorie déterminée, soit à titre de placements détenus jusqu'à leur échéance, d'actifs ou de passifs financiers détenus à des fins de transaction, de prêts ou de créances, d'actifs financiers disponibles à la vente ou d'autres passifs financiers. Ce classement détermine comment chaque instrument est évalué ainsi que la façon dont les gains et les pertes sont constatés. Les actifs et les passifs financiers détenus à des fins de transaction sont évalués à la juste valeur et les gains et les pertes sur ceux-ci sont constatés dans le bénéfice net. Les actifs financiers détenus jusqu'à leur échéance, les prêts et créances et les passifs financiers, à l'exception de ceux qui sont détenus à des fins de transaction, sont évalués à la fraction non amortie du coût selon la méthode du taux d'intérêt effectif. Les actifs financiers disponibles à la vente sont évalués à la juste valeur et les gains et les pertes non réalisés, y compris les variations des taux de change, sont constatés dans une nouvelle section des capitaux propres, soit dans les autres éléments du résultat étendu. Les placements dans des titres de capitaux propres classés comme étant disponibles à la vente et n'ayant pas de valeur à la cote sur un marché actif peuvent être évalués au coût. Aux termes des recommandations de ce chapitre, les dérivés comprennent également les dérivés non financiers et les dérivés incorporés qui répondent à certains critères. Tous les dérivés doivent être classés comme étant détenus à des fins de transaction sauf s'ils sont désignés comme des éléments constitutifs d'une relation de couverture.

- Le chapitre 3865, « *Couvertures* », remplace la NOC-13, *Relations de couverture*, et la norme auparavant énoncée dans le chapitre 1650, « *Conversion des devises étrangères* », sera remplacée par le chapitre 1651, « *Conversion des devises* », de manière à ce que les gains et les pertes de change sur les actifs financiers disponibles à la vente soient comptabilisés dans les autres éléments du résultat étendu plutôt que dans le résultat net. Les exigences en matière d'identification, de désignation et de constitution d'une documentation à l'égard des relations de couverture demeurent les mêmes. La nouvelle norme porte sur le traitement comptable des relations de couverture admissibles ainsi que sur les éléments d'information devant être présentés. Cette norme définit trois types précis de relations de couverture, soit les couvertures de juste valeur, les couvertures de flux de trésorerie et les couvertures d'un investissement net dans un établissement étranger autonome. Elle définit également comment la comptabilisation de celles-ci doit être effectuée. Les variations de la juste valeur des dérivés de couverture en ce qui a trait aux couvertures de juste valeur sont compensées, dans les états consolidés des résultats, par les variations de la juste valeur de l'actif, du passif ou des flux de trésorerie couverts. En ce qui a trait aux couvertures de flux de trésorerie, les variations de la juste valeur sont comptabilisées dans une nouvelle section des capitaux propres, soit dans les autres éléments du résultat étendu. Dans la mesure où la variation de la juste valeur du dérivé n'est pas entièrement compensée par la variation de la juste valeur de l'élément couvert, la partie inefficace de la relation de couverture est comptabilisée immédiatement dans l'état consolidé des résultats.
- Le chapitre 1530, « *Résultat étendu* », présente un état du résultat étendu qui sera inclus dans les états financiers intermédiaires et annuels. Le résultat étendu se compose du bénéfice et des autres éléments du résultat étendu et il représente la variation des capitaux propres au cours d'une période découlant d'opérations et d'autres événements sans rapport avec les propriétaires. Les autres éléments du résultat étendu comprendront les gains et les pertes non réalisés sur les actifs financiers classés comme étant disponibles à la vente ainsi que les variations de la juste valeur de la partie efficace des couvertures de flux de trésorerie.
- Le chapitre 3861, « *Instruments financiers – informations à fournir et présentation* », remplace le chapitre 3860 portant le même titre. Il traite de la présentation et de l'information à fournir sur les instruments financiers et les dérivés non financiers et sur la présentation de ceux-ci. Principalement, ces nouvelles recommandations présentent une révision des exigences relatives aux informations devant être fournies à l'égard des conventions comptables et elles indiquent les nouvelles exigences à l'égard de la présentation de la juste valeur.
- Le chapitre 3251, « *Capitaux propres* » remplace le chapitre 3250, « *Surplus* », et il définit des normes pour la présentation des capitaux propres et des variations des capitaux propres au cours d'une période considérée. Aux termes de ce chapitre, une entreprise doit présenter séparément les composantes des capitaux propres ainsi que les variations des capitaux propres se rapportant i) au résultat net, ii) aux autres éléments du résultat étendu, iii) aux autres variations des bénéfices non répartis, iv) aux variations du surplus d'apport, v) aux variations du capital-actions et vi) aux variations des réserves.

Ces normes entrent en vigueur pour les états financiers intermédiaires et annuels des exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2006. Par conséquent, la société les mettra en application à compter du premier trimestre de 2007. Les ajustements de transition liés à la mise en œuvre de ces normes seront constatés dans le solde d'ouverture des bénéfices non répartis ou des autres éléments du résultat étendu, selon le cas. Les conséquences sur le bilan consolidé comprendront notamment l'inscription de la juste valeur des swaps de taux d'intérêt désignés à titre de couvertures de flux de trésorerie. L'incidence de ces changements est déterminée en fonction des dispositions transitoires présentées dans ces chapitres. Les résultats des périodes antérieures ne seront pas retraités.

- Le chapitre 1506, « *Modifications comptables* », publié en juillet 2006, présente une révision des normes actuelles portant sur les changements de conventions comptables, les changements d'estimations comptables et les corrections d'erreurs. Une entité ne peut changer de convention comptable que si le changement a pour effet de rendre ses états financiers plus fiables et plus pertinents, ou si le changement est imposé

par une source première de PCGR du Canada. Cette norme traite également de la façon de comptabiliser un changement de convention comptable, un changement d'estimation comptable ou la correction d'erreurs, et elle définit plus clairement les éléments devant être présentés quant à l'incidence de ces changements sur les états financiers. Ces recommandations entrent en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2007. La société mettra en application ces recommandations au besoin de façon prospective.

- Le chapitre 3862, « *Instruments financiers – informations à fournir* », et le chapitre 3863, « *Instruments financiers – présentation* », tous deux publiés en décembre 2006, présentent une révision des normes actuelles en ce qui a trait aux informations à fournir sur les instruments financiers ainsi qu'à la présentation de ceux-ci. Ce chapitre met particulièrement l'accent sur les informations à fournir à l'égard des risques liés aux instruments financiers tant constatés que non constatés ainsi que sur la façon dont ces risques sont gérés. Le chapitre 3863 établit des normes à l'égard de la présentation des instruments financiers et des dérivés non financiers et il fournit des directives supplémentaires quant au classement des instruments financiers, du point de vue de l'émetteur, parmi les passifs ou les capitaux propres. Ces recommandations entrent en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2007 et, par conséquent, la société mettra celles-ci en application à compter du premier trimestre de 2008.
- Le chapitre 1535, « *Informations à fournir concernant le capital* », publié en décembre 2006, établit des directives à l'égard de la présentation d'information sur le capital d'une société ainsi qu'à l'égard de la façon dont il est géré. Davantage d'informations à l'égard des objectifs, politiques et procédures de gestion du capital ainsi que des informations quantitatives sur ce que la société considère comme du capital sont requises. Ces recommandations entrent en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2007 et, par conséquent, la société mettra celles-ci en application à compter du premier trimestre de 2008.
- L'abrégé des délibérations CPN-163, « *Détermination de la variabilité à prendre en compte lors de l'application de la NOC-15* », publié en septembre 2006, traite de la manière de déterminer si des arrangements doivent être traités comme des droits variables ou considérés comme des créateurs de variabilité par l'entreprise publiante au moment d'appliquer la NOC-15. Cet abrégé entre en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2007. La société appliquera ces recommandations au besoin sur une base prospective. La société ne prévoit pas que l'adoption de cet abrégé aura des conséquences importantes sur les états financiers consolidés.

## 14. Perspectives

Loblaw dispose d'un bon nombre de points forts à la base de ses activités, soit une part de marché et des produits de marques contrôlées solidement établis ainsi qu'un réseau vigoureux de magasins de différents formats ayant le potentiel de répondre aux besoins de tous les Canadiens. Cependant, à l'avenir, nous devons alléger notre entreprise pour en faire une société capable d'être concurrentielle sur tous les plans. L'exercice 2006 a marqué le début de cette transition. Les efforts de la société à l'avenir seront principalement axés sur l'optimisation de sa structure organisationnelle, sur les principes de base du commerce de détail tels que la disponibilité en étalage et l'approche vis-à-vis de la clientèle, sur l'innovation comme avantage concurrentiel et sur la mise en œuvre de la stratégie de croissance de la société.

## 15. Mesures financières non conformes aux PCGR

La société présente ses résultats financiers selon les PCGR canadiens. Toutefois, la société a inclus certaines mesures financières et certains ratios financiers non conformes aux PCGR qui, à son avis, fournissent de l'information utile à la direction et aux lecteurs de ce rapport annuel, lequel contient le présent rapport financier, pour mesurer le rendement financier et la situation financière de la société, pour les raisons décrites ci-après. Ces mesures n'ont pas de signification normalisée prescrite par les PCGR canadiens et, par conséquent, peuvent ne pas être comparables à des mesures portant le même nom présentées par d'autres sociétés cotées en bourse. Elles ne devraient pas non plus être interprétées comme des mesures remplaçant d'autres mesures financières déterminées conformément aux PCGR canadiens. Dans les tableaux qui suivent, les mesures financières annuelles non conformes aux PCGR pour les exercices 2006 à 2002 portent sur les périodes de 52 ou de 53 semaines terminées respectivement le 30 décembre 2006, le 31 décembre 2005, le 1<sup>er</sup> janvier 2005, le 3 janvier 2004, et le 28 décembre 2002.

### Chiffre d'affaires et croissance du chiffre d'affaires, compte non tenu de l'incidence des EDDV

Ces mesures financières ne tiennent pas compte de l'incidence sur le chiffre d'affaires de la consolidation de certains franchisés indépendants par la société à la suite de la mise en application de manière rétroactive et sans retraitement de la NOC-15 le 2 janvier 2005. Cette incidence sur le chiffre d'affaires n'est pas prise en compte étant donné que la société estime que cela permet une analyse plus efficace de son rendement d'exploitation. Tant les mesures courantes que comparatives traduisent la mise en œuvre rétroactive du CPN-156. Le tableau « Chiffre d'affaires et croissance du chiffre d'affaires, compte non tenu de l'incidence des EDDV » figurant aux pages 8 et 25 du présent rapport de gestion rapproche ces mesures financières et les mesures financières conformes aux PCGR canadiens.

### Bénéfice d'exploitation et marge d'exploitation ajustés

Le tableau qui suit rapproche le bénéfice d'exploitation ajusté et le bénéfice d'exploitation conforme aux PCGR canadiens présenté dans les états consolidés des résultats pour les périodes de douze semaines terminées le 30 décembre 2006 et le 31 décembre 2005 ainsi que pour les exercices terminés aux dates indiquées ci-dessus. Les éléments présentés dans le rapprochement ci-après ne sont pas pris en compte étant donné que la société estime que leur exclusion permet une analyse plus efficace de son rendement d'exploitation. En outre, ils touchent la comparabilité des résultats financiers et pourraient fausser l'analyse des tendances. Le fait de les exclure ne signifie pas qu'ils sont non susceptibles de se répéter. La direction utilise le bénéfice d'exploitation ajusté et la marge d'exploitation ajustée pour évaluer le rendement de la société et prendre des décisions en ce qui concerne ses activités poursuivies.

(en millions de dollars)	2006 (12 semaines)	2005 (12 semaines)	2006 (52 semaines)	2005 (52 semaines)	2004 (52 semaines)	2003 (53 semaines)	2002 (52 semaines)
Bénéfice (perte) d'exploitation	<b>(695)\$</b>	394 \$	<b>289 \$</b>	1 401 \$	1 652 \$	1 467 \$	1 303 \$
Ajouter (déduire) l'incidence des éléments suivants :							
Charge au titre de la dépréciation des écarts d'acquisition	<b>800</b>		<b>800</b>				
Convention collective de l'Ontario	<b>84</b>		<b>84</b>				
Liquidation de stocks	<b>68</b>		<b>68</b>				
Incidence nette de la rémunération à base d'actions et des contrats à terme de capitaux propres connexes	<b>(6)</b>	27	<b>37</b>	43		(4)	14
Charges de restructuration et autres charges	<b>35</b>	6	<b>44</b>	86			
Charges liées aux indemnités de départ			<b>12</b>				
Taxe sur les produits et services et taxes de vente provinciales				40			
Coûts directs liés aux interruptions du réseau d'approvisionnement		10		30			
EDDV		4	<b>(8)</b>				
Convention collective de <i>Real Canadian Superstore</i>						25	
Bénéfice d'exploitation ajusté	<b>286 \$</b>	441 \$	<b>1 326 \$</b>	1 600 \$	1 652 \$	1 488 \$	1 317 \$

La marge d'exploitation ajustée est calculée comme le bénéfice d'exploitation ajusté divisé par le chiffre d'affaires, compte non tenu de l'incidence des EDDV.

### BAIIA et marge BAIIA ajustés

Le tableau qui suit rapproche le bénéfice ajusté avant intérêts, impôts et amortissements (« BAIIA ») et le bénéfice d'exploitation ajusté, lequel est rapproché du bénéfice d'exploitation conforme aux PCGR canadiens présenté dans les états consolidés des résultats dans le tableau ci-dessus pour les périodes de douze semaines terminées le 30 décembre 2006 et le 31 décembre 2005 ainsi que pour les exercices terminés aux dates indiquées ci-dessus. La direction utilise le BAIIA ajusté pour évaluer le rendement des activités poursuivies de la société et sa capacité à générer des flux de trésorerie pour financer ses besoins de trésorerie, notamment son programme de dépenses en immobilisations.

(en millions de dollars)	2006 (12 semaines)	2005 (12 semaines)	2006 (52 semaines)	2005 (52 semaines)	2004 (52 semaines)	2003 (53 semaines)	2002 (52 semaines)
Bénéfice d'exploitation ajusté	<b>286 \$</b>	441 \$	<b>1 326 \$</b>	1 600 \$	1 652 \$	1 488 \$	1 317 \$
Ajouter (déduire) l'incidence des éléments suivants :							
Amortissement	<b>133</b>	140	<b>590</b>	558	473	393	354
Amortissement des EDDV	<b>(5)</b>	(8)	<b>(24)</b>	(26)			
BAIIA ajusté	<b>414 \$</b>	573 \$	<b>1 892 \$</b>	2 132 \$	2 125 \$	1 881 \$	1 671 \$

La marge BAIIA ajustée est calculée comme le BAIIA ajusté divisé par le chiffre d'affaires, compte non tenu de l'incidence des EDDV.

### Bénéfice net ajusté

Le tableau qui suit rapproche le bénéfice net ajusté et le bénéfice net conforme aux PCGR canadiens constaté dans les états consolidés des résultats et ne tient pas compte de l'incidence du bénéfice net lié aux éléments compris dans le bénéfice net de base par action ordinaire ajusté. La direction utilise le bénéfice net ajusté pour évaluer son rendement et prendre des décisions en ce qui concerne ses activités courantes. Certains éléments ne sont pas pris en compte dans les mesures conformes aux PCGR comparables étant donné que la société estime que leur exclusion permet une analyse plus efficace de son rendement d'exploitation. En outre, ils touchent la comparabilité des résultats financiers et pourraient fausser l'analyse des tendances. Le fait de les exclure ne signifie pas qu'ils sont non susceptibles de se répéter.

### Bénéfice net de base par action ordinaire ajusté

Le tableau qui suit rapproche le bénéfice net de base par action ordinaire ajusté et le bénéfice net de base par action ordinaire conforme aux PCGR canadiens présenté dans les états consolidés des résultats pour les périodes de douze semaines terminées le 30 décembre 2006 et le 31 décembre 2005 ainsi que pour les exercices terminés aux dates indiquées ci-dessus. Les éléments présentés dans le rapprochement ci-après ne sont pas pris en compte étant donné que la société estime que leur exclusion permet une analyse plus efficace de son rendement d'exploitation. En outre, ils touchent la comparabilité des résultats financiers et pourraient fausser l'analyse des tendances. Le fait de les exclure ne signifie pas qu'ils sont non susceptibles de se répéter. La direction utilise le bénéfice net de base par action ordinaire ajusté pour évaluer le rendement de la société et prendre des décisions à l'égard de ses activités poursuivies.

	2006 (12 semaines)	2005 (12 semaines)	2006 (52 semaines)	2005 (52 semaines)	2004 (52 semaines)	2003 (53 semaines)	2002 (52 semaines)
Bénéfice net (perte) de base par action ordinaire	<b>(2,76)\$</b>	0,73 \$	<b>(0,80)\$</b>	2,72 \$	3,53 \$	3,07 \$	2,64 \$
Ajouter (déduire) l'incidence des éléments suivants :							
Charge au titre de la dépréciation des écarts d'acquisition	<b>2,92</b>		<b>2,92</b>				
Convention collective de l'Ontario	<b>0,20</b>		<b>0,20</b>				
Liquidation de stocks	<b>0,16</b>		<b>0,16</b>				
Incidence nette de la rémunération à base d'actions et des contrats à terme de capitaux propres connexes	<b>(0,02)</b>	0,15	<b>0,17</b>	0,22		(0,06)	0,04
Charges de restructuration et autres charges	<b>0,09</b>	0,01	<b>0,11</b>	0,20			
Charges liées aux indemnités de départ			<b>0,03</b>				
Variations des taux d'imposition prévus par la loi		0,01	<b>(0,06)</b>	0,01		0,03	
Taxe sur les produits et services et taxes de vente provinciales				0,10			
Coûts directs liés aux interruptions du réseau d'approvisionnement		0,02		0,07			
EDDV	<b>(0,01)</b>	0,02	<b>(0,01)</b>	0,03			
Règlement de certaines questions fiscales					(0,05)		
Convention collective de <i>The Real Canadian Superstore</i>						0,06	
Bénéfice net de base par action ordinaire ajusté	<b>0,58 \$</b>	0,94 \$	<b>2,72 \$</b>	3,35 \$	3,48 \$	3,10 \$	2,68 \$

### Dettes nettes

Le tableau ci-dessous rapproche la dette nette utilisée dans le calcul du ratio de la dette nette sur les capitaux propres et les mesures conformes aux PCGR canadiens présentées dans les bilans consolidés aux dates de clôture des exercices indiqués ci-dessus. La société calcule sa dette nette comme étant la somme de sa dette à long terme et de sa dette à court terme moins la trésorerie, les équivalents de trésorerie et les placements à court terme. Le ratio de la dette nette sur les capitaux propres est utile pour évaluer le niveau d'endettement.

(en millions de dollars)	2006	2005	2004	2003	2002
Dette bancaire	1 \$	30 \$	28 \$	38 \$	— \$
Effets de commerce	647	436	473	603	533
Tranche à moins de un an de la dette à long terme	27	161	216	106	106
Dette à long terme	4 212	4 194	3 935	3 956	3 420
Moins : trésorerie et équivalents de trésorerie	669	916	549	618	823
placements à court terme	327	4	275	378	304
Dette nette	3 891 \$	3 901 \$	3 828 \$	3 707 \$	2 932 \$

### Flux de trésorerie disponibles

Le tableau ci-dessous rapproche les flux de trésorerie disponibles et les mesures conformes aux PCGR canadiens présentées dans les états consolidés des flux de trésorerie pour les exercices terminés aux dates indiquées ci-dessus. La société calcule les flux de trésorerie disponibles comme étant les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation moins les acquisitions d'immobilisations et les dividendes. La société est d'avis que les flux de trésorerie disponibles sont une mesure utile de l'encaisse disponible aux fins de ses besoins de financement supplémentaires.

(en millions de dollars)	2006	2005	2004	2003	2002
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	1 180 \$	1 489 \$	1 443 \$	1 032 \$	998 \$
Moins : acquisitions d'immobilisations	937	1 156	1 258	1 271	1 079
dividendes	173	230	209	198	127
Flux de trésorerie disponibles	70 \$	103 \$	(24)\$	(437)\$	(208)\$

### Total de l'actif

Le tableau ci-dessous rapproche le total de l'actif utilisé pour mesurer le rendement de l'actif total moyen et les mesures conformes aux PCGR canadiens présentées dans les bilans consolidés aux dates de clôture des exercices indiquées ci-dessus. La société estime que le ratio du rendement sur l'actif total moyen est utile pour évaluer le rendement des actifs d'exploitation et, par conséquent, ne tient pas compte de la trésorerie, des équivalents de trésorerie et des placements à court terme dans le total de l'actif utilisé dans ce ratio.

(en millions de dollars)	2006	2005	2004	2003	2002
Total de l'actif	13 486 \$	13 761 \$	12 949 \$	12 113 \$	11 047 \$
Moins : trésorerie et équivalents de trésorerie	669	916	549	618	823
placements à court terme	327	4	275	378	304
Total de l'actif	12 490 \$	12 841 \$	12 125 \$	11 117 \$	9 920 \$

## 16. Information supplémentaire

L'information financière supplémentaire sur la société, notamment sa notice annuelle ainsi que d'autres documents d'information, a été transmise par voie électronique à divers organismes de réglementation du commerce des valeurs mobilières au Canada au moyen du Système électronique de données, d'analyse et de recherche (« SEDAR ») et elle peut être consultée en ligne à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com) et auprès du Bureau du surintendant des institutions financières (« BSIF »), organisme de réglementation principal de la Banque *le Choix du Président*, filiale de la Société.

Le 13 mars 2007  
Toronto, Canada