

### Informations et déclarations prospectives

Le présent document renferme des informations et des déclarations prospectives qui constituent des « informations prospectives » en vertu de la loi canadienne sur les valeurs mobilières et qui peuvent être importantes à l'égard, notamment, des opinions, des projets, des objectifs, des stratégies, des estimations, des intentions et des attentes de la Société. Les informations et déclarations prospectives se reconnaissent habituellement à l'emploi de termes comme « prévoir », « croire », « s'attendre à », « estimer », « projeter », « viser », « avoir l'intention », « envisager » et d'autres expressions de même nature, ainsi qu'à l'emploi du futur ou du conditionnel. Les informations prospectives explicitement exprimées dans le présent document comprennent, sans toutefois s'y limiter, des déclarations qui ont trait aux résultats d'exploitation et financiers futurs de la Société, notamment les prévisions à l'égard des ventes formulées à la section « Ventes » sous les rubriques « Résultats d'exploitation – Exercice 2009 » et « Principales données financières annuelles », à ses dépenses en immobilisations prévues présentées à la rubrique « Stratégies et perspectives » et à la section « Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement » sous la rubrique « Situation de trésorerie et sources de financement », à sa politique future en matière de dividendes présentée sous la section « Politique de dividendes » sous la rubrique « Structure du capital et situation financière », ainsi qu'à sa capacité à mettre en œuvre ses stratégies futures d'exploitation, d'investissement et de financement présentées sous la rubrique « Stratégies et perspectives ».

Les informations et déclarations prospectives contenues dans les présentes reposent sur certains facteurs et certaines hypothèses, lesquels sont parfois présentés avec l'information et les déclarations prospectives connexes qui figurent dans les présentes. Des risques, des incertitudes et d'autres facteurs connus et inconnus sur lesquels la Société ne peut exercer de contrôle ni ne peut prévoir sont inhérents aux informations et déclarations prospectives. Ces risques, incertitudes et autres facteurs peuvent faire en sorte que les prévisions, projections, hypothèses ou conclusions de la Société se révèlent inexactes, ou que ses plans, objectifs ou déclarations ne se réalisent pas. Les résultats réels ou les faits nouveaux peuvent différer de façon importante de ceux envisagés par les informations et déclarations prospectives.

Les principaux facteurs de risque susceptibles de causer des écarts importants entre les résultats réels et les informations et déclarations prospectives contenues dans les présentes incluent, mais sans s'y limiter, le risque de changements défavorables aux lois et règlements en ce qui a trait aux médicaments d'ordonnance et à leur vente, notamment aux programmes de remboursement des médicaments et à l'accès aux remises par les fabricants, ou les changements à ces lois et règlements qui entraîneraient une hausse des coûts pour se conformer à ceux-ci; le risque de changements défavorables quant au contexte financier et économique au Canada et à l'échelle mondiale; le risque de concurrence accrue des autres détaillants; le risque que la Société soit incapable de gérer sa croissance et de maintenir sa rentabilité; le risque lié à la fluctuation des taux d'intérêt; le risque de variations défavorables importantes des taux de change; le risque lié à l'incapacité d'attirer et de retenir des pharmaciens et des employés clés; le risque que les systèmes de technologie de l'information de la Société ne soient pas adaptés aux besoins des activités de la Société; le risque lié à la variation des contributions estimatives de la Société aux régimes de retraite et aux régimes d'avantages complémentaires de retraite, qui pourrait avoir une incidence défavorable sur le rendement financier de la Société; le risque lié à des changements dans les relations entre la Société et les tiers fournisseurs de services, le risque que la Société ne réussisse pas à louer ou à trouver des emplacements appropriés pour ses établissements à des conditions financières favorables; le risque de changements défavorables dans les résultats d'exploitation de la Société en raison des fluctuations saisonnières; le risque lié aux autres arrangements pour la sélection de fournisseurs de produits génériques, y compris les risques liés à la responsabilité du fait des produits et à la propriété intellectuelle; le risque lié aux modifications ou à la création de lois, règles et règlements fédéraux et provinciaux, notamment les lois, règles et règlements ayant trait à l'environnement et à la protection de la vie privée, qui pourraient avoir des conséquences négatives importantes sur les activités et l'exploitation de la Société; le risque que la violation d'une loi, que le non-respect des politiques de la Société ou qu'un comportement non conforme à l'éthique ait une incidence négative sur le rendement financier de la Société; les risques liés aux biens et risques divers; le risque d'accident sur les lieux de travail ou de problèmes de santé; le risque que des modifications apportées aux lois fiscales ou à l'interprétation éventuelle de celles-ci aient des répercussions défavorables sur les activités et l'exploitation de la Société; le risque que la création ou la modification de prises de position comptables ait un effet négatif sur la Société; les risques liés au rendement du réseau d'établissements des franchisés; et le risque que la réputation des marques privilégiées par la Société, de leurs fournisseurs ou de leurs fabricants soit ternie.

Cette énumération n'est pas exhaustive et ne présente pas tous les facteurs qui peuvent avoir une incidence sur les informations et déclarations prospectives de la Société. Tout investisseur ou toute autre personne intéressée doit évaluer attentivement ces facteurs ainsi que d'autres facteurs et éviter de se fier indûment à ces informations et déclarations prospectives. Des renseignements supplémentaires à l'égard de ces facteurs ainsi que d'autres facteurs de risque figurent dans les documents publics de la Société déposés auprès des autorités provinciales en valeurs mobilières. Les informations et déclarations prospectives contenues dans les présentes traduisent uniquement les points de vue de la Société en date des présentes. Les informations et déclarations prospectives contenues dans les présentes et portant sur les résultats d'exploitation, la situation financière ou les flux de trésorerie fondées sur des hypothèses concernant des situations économiques ou des plans d'actions futurs sont présentées dans le but d'aider les actionnaires de la Société à comprendre le point de vue de la direction en ce qui concerne ces résultats futurs et ne conviennent pas nécessairement à d'autres fins. Bien que la Société s'attende à ce que des événements et faits nouveaux ultérieurs puissent donner lieu à des changements de position, la Société ne s'engage pas à mettre à jour les informations et déclarations prospectives, sauf si les lois sur les valeurs mobilières applicables l'exigent.

Des renseignements additionnels sur la Société, y compris la notice annuelle, sont disponibles à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

## Aperçu

La Société est le concédant de licences de pharmacies de détail offrant une gamme complète de services, exploitées sous la dénomination Shoppers Drug Mart<sup>MD</sup> (Pharmaprix<sup>MD</sup> au Québec). Au 2 janvier 2010, les licenciés de la Société (les « franchisés ») détenaient et exploitaient 1 170 pharmacies de détail Shoppers Drug Mart/Pharmaprix. Un franchisé est un pharmacien-propriétaire d'une société à laquelle la Société a octroyé une licence lui permettant d'exploiter une pharmacie de détail à un endroit précis sous les marques de commerce de la Société. Les établissements licenciés de la Société sont situés dans des emplacements de choix dans chaque province et dans deux territoires, ce qui fait de Shoppers Drug Mart/Pharmaprix un des établissements de détail les plus pratiques au Canada. Par ailleurs, la Société a franchisé ou détient 49 pharmacies de cliniques médicales, qui exercent leurs activités sous l'enseigne Shoppers Simply Pharmacy<sup>MD</sup> (Pharmaprix Simplement Santé<sup>MD</sup>, au Québec) et six destinations beauté offrant des produits de luxe, exploitées sous la dénomination Murale<sup>MC</sup>.

La Société a misé avec succès sur sa position de chef de file dans le secteur pharmaceutique et sur les emplacements adéquats de ses établissements pour s'emparer d'une part importante du marché des produits de l'avant du magasin. Les catégories de produits de l'avant du magasin comprennent les médicaments en vente libre, les produits de santé et de beauté, les cosmétiques et les parfums (dont des marques de prestige), des produits ménagers courants essentiels ainsi que des articles saisonniers. La Société propose également une gamme variée de produits de très grande qualité commercialisés sous les marques LifeBrand<sup>MD</sup>, Quo<sup>MD</sup>, Balea<sup>MD</sup>, Everyday Market<sup>MD</sup>, Bio Life<sup>MD</sup>, Nativa<sup>MD</sup> et Easypix<sup>MD</sup>, entre autres, et des services à valeur ajoutée comme le programme HealthWATCH<sup>MD</sup> qui offre des conseils aux patients sur les médicaments, sur la gestion des soins thérapeutiques et sur la santé et le bien-être, ainsi que le programme de fidélisation de la carte Shoppers Optimum<sup>MD</sup>/Pharmaprix Optimum<sup>MD</sup>, l'un des plus importants programmes de fidélisation au Canada. Au cours de l'exercice 2009, la Société a inscrit des ventes consolidées d'environ 10,0 G\$.

Aux termes des accords d'octroi de licences conclus avec les franchisés, la Société injecte les capitaux nécessaires et fournit un soutien financier aux franchisés afin de leur permettre d'exploiter des pharmacies Shoppers Drug Mart<sup>MD</sup>, Pharmaprix<sup>MD</sup>, Shoppers Simply Pharmacy<sup>MD</sup> et Pharmaprix Simplement Santé<sup>MD</sup> sans investissement initial. La Société offre également une gamme de services visant à faciliter la croissance et la rentabilité des activités de chaque franchisé. Ces services comprennent l'utilisation des marques de commerce, le soutien opérationnel, la commercialisation et la publicité, l'approvisionnement et la distribution, la technologie informatique et la comptabilité. En contrepartie de ces services et d'autres services, les franchisés versent des frais à la Société. La Société paie les agencements, les améliorations locatives et le matériel et les loue aux franchisés sur des périodes allant de 2 à 15 ans, tout en conservant les titres de propriété. La Société apporte également son soutien aux franchisés pour les aider à combler leurs besoins en fonds de roulement et de financement à long terme au moyen de prêts et de garanties.

Aux termes des accords d'octroi de licences, la Société reçoit une quote-part importante des profits revenant aux établissements des franchisés. Cette quote-part traduit les investissements faits par la Société dans les établissements des franchisés et ses engagements envers eux.

La Société exerce ses activités au Québec principalement sous les raisons sociales Pharmaprix<sup>MD</sup> et Pharmaprix Simplement Santé<sup>MD</sup>. Aux termes des lois du Québec, les bénéfices tirés des médicaments d'ordonnance ou d'établissements de santé ne peuvent être gagnés que par des pharmaciens ou des sociétés contrôlées par des pharmaciens. Compte tenu de ces restrictions, les accords d'octroi de licences utilisés au Québec diffèrent des accords conclus avec les franchisés dans d'autres provinces. Les pharmacies Pharmaprix<sup>MD</sup> et Pharmaprix Simplement Santé<sup>MD</sup> et leurs franchisés bénéficient cependant de la même infrastructure et du même soutien que toutes les autres pharmacies Shoppers Drug Mart<sup>MD</sup> et Shoppers Simply Pharmacy<sup>MD</sup> et tous les autres franchisés.

La Société a établi que les établissements individuels des franchisés qui constituent son réseau d'établissements sont considérés comme des entités à détenteurs de droits variables et que la Société en est le principal bénéficiaire, conformément à la note d'orientation concernant la comptabilité n° 15, intitulée « Consolidation des entités à détenteurs de droits variables » (la « NOC-15 »), de l'Institut Canadien des Comptables Agréés. Ainsi, les établissements des franchisés sont assujettis à la consolidation par la Société. Cependant, les établissements des franchisés demeurant des personnes morales distinctes de la Société, la consolidation de ces établissements n'a aucune incidence sur les risques sous-jacents auxquels fait face la Société. (Se reporter à la note 1 des états financiers consolidés de la Société.)

La Société détient et exploite également 66 centres de soins de santé à domicile Shoppers Home Health Care<sup>MD</sup>. Ces établissements de détail exercent des activités de vente et d'entretien d'instruments de soins à domicile, d'équipement médical, de produits de soins à domicile et d'équipement de mobilité durable aux clients institutionnels et de détail.

Outre son réseau d'établissements de détail, la Société détient le Réseau de santé spécialisé Shoppers Drug Mart Inc., un fournisseur de services pharmaceutiques et de distribution de médicaments spécialisés qui offre également une gamme complète de services de soutien aux patients, et MediSystem Technologies Inc., un fournisseur de produits et de services pharmaceutiques pour des établissements de soins de longue durée en Ontario et en Alberta.

### Stratégies et perspectives

Les stratégies de la Société consistent à stimuler la croissance des ventes, à maximiser la marge brute en dollars et les flux de trésorerie liés à l'exploitation, à optimiser les occasions de réduire les coûts et à fidéliser la clientèle. La Société est d'avis que l'exécution adéquate de ses stratégies solidifiera sa position en tant que concédant de licences du plus important groupe de pharmacies du Canada, favorisant ainsi une augmentation des produits et de la rentabilité ce qui, à son tour, devrait procurer une valeur accrue pour les actionnaires à long terme.

De l'avis de la Société, les variations démographiques et le vieillissement de la population au Canada continueront d'appuyer la croissance importante des marchés des produits et services pharmaceutiques et de beauté. Elle croit qu'elle demeure bien positionnée pour bénéficier de cette croissance prévue, compte tenu de la grande notoriété de sa marque, de la solidité de son réseau d'établissements des franchisés, de sa gamme innovante de produits et services pharmaceutiques, de santé et de beauté, de la commodité de l'emplacement de ses établissements et de ses investissements dans des activités connexes du secteur de la santé et de l'esthétique.

Le dévouement du réseau d'établissements des franchisés de la Société, conjugué à sa capacité de recruter, de former et de retenir des pharmaciens et des techniciens compétents, a été et continue d'être un des principaux facteurs ayant permis à la Société de s'établir comme chef de file dans la pratique de la pharmacie communautaire et la santé. Pour ce qui est de l'avenir, la Société compte renforcer cette position de chef de file en continuant d'offrir des produits, des services et des programmes pharmaceutiques innovants qui visent à améliorer le bilan de santé des patients, à fidéliser les patients et les tiers payeurs, à accroître les parts du marché et à améliorer la rentabilité. En outre, la mise en place continue des établissements Shoppers Simply Pharmacy<sup>MD</sup> et Pharmaprix Simplement Santé<sup>MD</sup> devrait offrir une plus grande commodité d'accès aux patients grâce à l'ajout de points de service au réseau national de la Société, tout en permettant à cette dernière d'enregistrer les prescriptions au point d'origine, lui procurant ainsi une nouvelle plateforme de croissance.

Grâce à l'expertise et au talent de ses conseillères en beauté, la Société s'est imposée comme l'une des premières destinations beauté au Canada. En misant sur l'expansion de ses BeautyBOUTIQUES<sup>MC</sup>/Galeries Beauté<sup>MC</sup> dans les établissements Shoppers Drug Mart<sup>MD</sup> et Pharmaprix<sup>MD</sup>, sur l'ajout de produits pour les soins de la peau, de produits de beauté et de parfums de marques exclusives et sur l'accent soutenu mis sur la formation de ses conseillères en

beauté, la Société compte accroître le degré de satisfaction et la fidélité de sa clientèle, et gagner une part du marché. La Société est également d'avis que Murale<sup>MC</sup>, son concept novateur de boutiques beauté de produits de luxe qui allie parfaitement santé et beauté et permet aux clients d'avoir accès à des marques de prestige exclusives de même qu'à un service de grande qualité, renforcera sa présence déjà bien établie dans cette catégorie.

Selon la Société, la priorité accordée aux produits et services pharmaceutiques, de santé et de beauté, conjuguée à l'accent continu sur l'excellence opérationnelle et la commercialisation améliorée, y compris la mise en marché de nouveaux produits et d'un plus grand choix de produits de marques maison et de marques exclusives, combinée à l'utilisation stratégique du programme de fidélisation de la clientèle Shoppers Optimum<sup>MD</sup>/Pharmaprix Optimum<sup>MD</sup>, contribuera à accroître la commodité de nos établissements, à améliorer l'expérience de magasinage de nos clients et à rehausser notre proposition de valeur. Par conséquent, la position de nos établissements Shoppers Drug Mart<sup>MD</sup> et Pharmaprix<sup>MD</sup> comme destination de choix pour se procurer des produits de l'avant du magasin, y compris les médicaments en vente libre, les produits de santé et de beauté, les articles saisonniers ainsi que les produits ménagers courants essentiels, devrait s'en trouver ainsi renforcée.

De plus, d'après la Société, sa présence dans des marchés de la santé connexes lui fournit des canaux supplémentaires pour offrir des services de santé aux patients et accroître ses activités. Grâce au Réseau de santé spécialisé Shoppers Drug Mart Inc., à MediSystem Technologies Inc., et à ses 66 centres de soins de santé à domicile Shoppers Home Health Care<sup>MD</sup>, la Société estime qu'elle a accru sa capacité à répondre aux divers besoins de santé des clients dans plusieurs aspects de leur vie.

Le programme d'investissement du réseau d'établissements de la Société a un effet positif sur la croissance des ventes, car il vise la construction de nouveaux établissements, l'agrandissement et la rénovation d'établissements existants ainsi que la réimplantation d'autres établissements vers de meilleurs emplacements. La Société est d'avis qu'elle est bien positionnée pour profiter des occasions de consolidation dans le marché fragmenté de l'industrie pharmaceutique de détail canadienne, en raison de la solidité de son bilan et de sa situation financière. Au cours de l'exercice 2009, la Société a ouvert ou acquis 114 nouvelles pharmacies dont 40 étaient des réimplantations, et fermé quatre établissements de plus petite taille. Outre ces activités, la Société a procédé à 22 agrandissements importants de pharmacies et a ouvert quatre boutiques Murale<sup>MC</sup> au cours de l'exercice. Ces activités lui ont permis d'augmenter de 9,9 % la superficie de vente de son réseau d'établissements de détail au cours de l'exercice 2009, ce qui représente plus de 11,9 millions de pieds carrés à la clôture de l'exercice. La Société a l'intention de continuer à faire des investissements considérables dans son réseau d'établissements dans le but d'augmenter le nombre et la superficie moyenne de ses établissements offrant une gamme complète de services. Ces pharmacies à grande surface offrent aux clients une plus grande commodité et une gamme élargie de produits de l'avant du magasin tout en maintenant la qualité élevée du service qui fait la renommée de Shoppers Drug Mart<sup>MD</sup> et de Pharmaprix<sup>MD</sup>. De plus, la Société poursuivra la mise en place des pharmacies de plus petite taille de Shoppers Simply Pharmacy<sup>MD</sup> et de Pharmaprix Simplement Santé<sup>MD</sup>. De façon générale, les dépenses en immobilisations et les acquisitions de la Société ont toujours été financées en grande partie à même les flux de trésorerie autogénérés et, au besoin, par des emprunts supplémentaires.

Au cours de l'exercice 2010, la Société envisage d'affecter un montant d'environ 560 M\$ aux dépenses en immobilisations, dont une tranche d'à peu près 70 % sera investie dans son réseau d'établissements, y compris l'acquisition de pharmacies, de fichiers d'ordonnances et de terrains. Cet investissement devrait entraîner une augmentation de la superficie de vente de son réseau d'établissements de détail se chiffrant entre 8 % et 9 %. Pour réaliser cet objectif, la Société ajoutera entre 105 et 115 nouvelles pharmacies, dont environ 45 sous forme de réimplantations et 10 établissements Shoppers Simply Pharmacy<sup>MD</sup> et Pharmaprix Simplement Santé<sup>MD</sup>, et agrandira de façon importante entre 25 et 30 pharmacies.

Se reporter aux sections « Secteur et réglementation », « Contexte économique et financier » et « Risque lié à l'immobilier » sous la rubrique « Risques et gestion du risque », et à la section « Gestion du capital et risque d'illiquidité » sous la rubrique « Risques liés aux instruments financiers » du présent rapport pour une analyse de certains risques auxquels la Société est exposée dans le cours normal de ses activités et qui pourraient éventuellement avoir une incidence sur sa capacité à réaliser ses projets avec succès en ce qui a trait à la croissance des ventes et aux dépenses en immobilisations, notamment la croissance soutenue et l'expansion de son réseau d'établissements de détail. Sous réserve de ces facteurs et de la performance de l'économie canadienne et des conditions du marché des capitaux en 2010, la Société juge qu'elle est en mesure de mettre en œuvre ses stratégies axées sur l'exploitation, l'investissement et le financement en 2010 et pour les exercices suivants. Une mise en œuvre équilibrée et réussie de ces stratégies se traduira par des gains à long terme sur le marché et permettra de générer une valeur accrue pour les actionnaires, grâce à une plus-value du cours de l'action et des dividendes, lesquels sont susceptibles d'être maintenus à long terme.

## Vue d'ensemble des résultats financiers

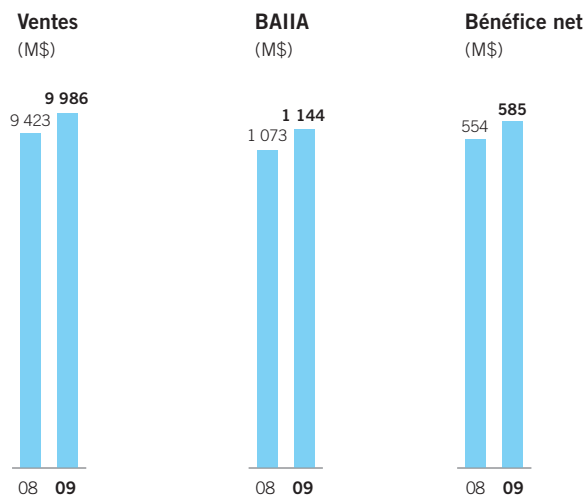
### Principales données d'exploitation, d'investissement et de financement

Voici un aperçu des résultats d'exploitation de la Société pour l'exercice de 52 semaines terminé le 2 janvier 2010, comparativement à l'exercice de 53 semaines terminé le 3 janvier 2009, et certaines autres données relatives aux activités d'investissement pour l'exercice de 52 semaines terminé le 2 janvier 2010 ainsi qu'à la situation financière arrêtée à cette date.

- Ventes de 9,986 G\$, soit une hausse de 6,0 %.
- Croissance totale de 4,8 % des ventes selon les établissements comparables (sur 52 semaines), en excluant les produits du tabac.
  - > Croissance de 5,7 % des ventes de médicaments d'ordonnance selon les établissements comparables.
  - > Croissance de 4,0 % des ventes de produits de l'avant du magasin selon les établissements comparables.
- BAIIA<sup>(1)</sup> de 1,144 G\$, soit une augmentation de 6,7 %.
  - > Marge du BAIIA<sup>(2)</sup> de 11,46 %, soit une augmentation de 8 points de base.
- Bénéfice net de 585 M\$, ou 2,69 \$ par action (dilué), soit une augmentation de 5,6 %.
- Programme de dépenses en immobilisations de 593 M\$. En comparaison, le programme de dépenses en immobilisations s'était chiffré à 769 M\$ pour l'exercice précédent et comprenait l'acquisition des actifs de la division HealthAccess de Calea Ltd. ainsi que de la totalité des actions d'Information Healthcare Marketing Corp., filiale en propriété exclusive de Calea Ltd. (89 M\$).
  - > Ouverture ou acquisition de 114 nouvelles pharmacies, dont 40 étaient des réimplantations.
  - > Agrandissement important de 22 pharmacies.
  - > Ouverture de quatre boutiques beauté Murale<sup>MC</sup> offrant des produits de luxe.
  - > Accroissement de 9,9 % de la superficie de vente du réseau d'établissements de détail, ce qui représente plus de 11,9 millions de pieds carrés.
- Maintien de la structure du capital et d'une situation financière recherchées.
  - > Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres de 0,37:1, comparativement à 0,41:1 à la clôture de l'exercice précédent.
  - > Ratio de la dette nette par rapport à la capitalisation totale de 0,27:1, comparativement à 0,29:1 à la clôture de l'exercice précédent.
- Quatre dividendes trimestriels déclarés à raison de 21,5 cents par action.

<sup>(1)</sup> Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement. (Se reporter au rapprochement avec la mesure la plus comparable en vertu des PCGR sous la rubrique « Résultats d'exploitation – Exercice 2009 » du présent rapport de gestion.)

<sup>(2)</sup> BAIIA divisé par les ventes.



## Résultats d'exploitation – exercice 2009

Le tableau suivant résume certaines des principales informations financières consolidées de la Société pour les exercices visés.

(en milliers de dollars, sauf les données par action)	2009 (52 semaines)	2008 (53 semaines)	Variation en \$	Variation en %
Ventes	<b>9 985 600 \$</b>	9 422 911 \$	562 689 \$	6,0 %
Coût des marchandises vendues et autres charges d'exploitation	<b>8 841 170</b>	8 350 367	(490 803)	(5,9) %
BAIIA <sup>(1)</sup>	<b>1 144 430</b>	1 072 544	71 886	6,7 %
Amortissement	<b>248 794</b>	205 371	(43 423)	(21,1) %
Bénéfice d'exploitation	<b>895 636</b>	867 173	28 463	3,3 %
Intérêts débiteurs	<b>58 215</b>	63 952	5 737	9,0 %
Bénéfice avant impôts	<b>837 421</b>	803 221	34 200	4,3 %
Impôts sur les bénéfices	<b>252 513</b>	249 076	(3 437)	(1,4) %
<b>Bénéfice net</b>	<b>584 908 \$</b>	554 145 \$	30 763 \$	5,6 %
Par action ordinaire				
– Bénéfice net de base	<b>2,69 \$</b>	2,55 \$	0,14 \$	
– Bénéfice net dilué	<b>2,69 \$</b>	2,55 \$	0,14 \$	

<sup>(1)</sup> Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement.

### Ventes

Les ventes représentent les ventes combinées des pharmacies de détail détenues par des franchisés, les ventes provenant des boutiques Murale<sup>MC</sup>, ainsi que les ventes des centres de soins de santé à domicile, celles du Réseau de santé spécialisé Shoppers Drug Mart Inc. et celles de MediSystem Technologies Inc.

Les ventes se sont chiffrées à 9,986 G\$ en 2009, contre 9,423 G\$ en 2008, soit une hausse de 563 M\$ ou de 6,0 %. Au cours de 2009, la Société a continué d'afficher une forte croissance de ses ventes dans toutes les régions du pays, laquelle a été encore une fois stimulée par les gains enregistrés au Québec. Le programme d'investissement et de mise en valeur des établissements de la Société, qui a accru la superficie de vente de 9,9 % par rapport au dernier exercice, continue d'avoir une incidence positive sur la croissance des ventes. La croissance des ventes a également été stimulée par les efforts de la Société visant à faire l'acquisition de pharmacies et de fichiers d'ordonnances, de même que par l'inclusion des résultats d'un exercice complet tirés du Réseau de santé spécialisé Shoppers Drug Mart Inc., une société qui a été acquise par la Société au cours du troisième trimestre de l'exercice 2008. Selon les établissements comparables (sur 52 semaines) et en excluant les produits du tabac, les ventes ont progressé de 4,8 % en 2009.

Les ventes de médicaments d'ordonnance se sont établies à 4,824 G\$ en 2009, par rapport à 4,486 G\$ en 2008, soit une augmentation de 338 M\$ ou de 7,5 %. En 2009, les ventes de médicaments d'ordonnance ont représenté 48,3 % de la composition du chiffre d'affaires de la Société, comparativement à 47,6 % à l'exercice précédent. Les ventes de médicaments d'ordonnance, selon les établissements comparables (sur 52 semaines), ont progressé de 5,7 % au cours de l'exercice. Tout comme à l'exercice précédent, la croissance des ventes des pharmacies a été alimentée par la hausse marquée du nombre d'ordonnances rédigées, alors que l'augmentation du recours aux médicaments génériques a continué d'avoir une incidence déflationniste sur la croissance des ventes dans cette catégorie. En 2009, les médicaments génériques ont représenté 53,0 % des ordonnances exécutées, comparativement à 51,2 % des ordonnances exécutées en 2008, ce qui constitue une augmentation de 3,5 %. À long terme, la Société prévoit que les taux d'utilisation des médicaments génériques continueront d'augmenter à un rythme de plus en plus rapide.

Les ventes de produits de l'avant du magasin se sont chiffrées à 5,162 G\$ en 2009, comparativement à 4,937 G\$ en 2008, soit une hausse de 225 M\$ ou de 4,6 %, la Société continuant d'enregistrer des gains au chapitre des ventes dans toutes les catégories principales. Les ventes de produits de l'avant du magasin, selon les établissements comparables (sur 52 semaines) et à l'exclusion des produits du tabac, ont augmenté de 4,0 % en 2009. L'agrandissement du réseau d'établissements et la croissance de la superficie de vente, jumelés aux initiatives efficaces en matière de commercialisation et de gestion de catégories, ont stimulé la croissance des ventes de produits de l'avant du magasin au cours de l'exercice. En outre, la Société a effectué des investissements considérables liés à la commercialisation, à l'établissement de prix et aux activités de promotion tout au long de l'exercice 2009 en vue d'une croissance solide des ventes de produits de l'avant du magasin. La Société prévoit que des investissements soutenus liés à l'établissement de prix et aux activités de promotion seront nécessaires au cours de l'exercice 2010 afin de stimuler le taux de croissance des ventes de produits de l'avant du magasin.

### Coût des marchandises vendues et autres charges d'exploitation

Le coût des marchandises vendues comprend le coût des marchandises vendues dans les pharmacies de détail des franchisés et dans les boutiques Murale<sup>MC</sup> de même que le coût des marchandises vendues par les centres de soins de santé à domicile, par le Réseau de santé spécialisé Shoppers Drug Mart Inc. et par MediSystem Technologies Inc. Les autres charges d'exploitation comprennent les frais de vente, les frais généraux et administratifs, les charges d'exploitation des pharmacies de détail détenues par des franchisés, y compris le bénéfice des franchisés, les charges d'exploitation des boutiques Murale<sup>MC</sup> et les charges d'exploitation des centres de soins de santé à domicile, du Réseau de santé spécialisé Shoppers Drug Mart Inc. et de MediSystem Technologies Inc.

Le coût total des marchandises vendues et des autres charges d'exploitation s'est établi à 8,841 G\$ en 2009, comparativement à 8,350 G\$ en 2008, soit une hausse de 491 M\$ ou de 5,9 %. Exprimé en pourcentage des ventes, le coût des marchandises vendues en 2009 a reculé de 52 points de base comparativement à l'exercice précédent, ce qui reflète l'incidence favorable de l'amélioration des synergies d'achat, contrebalancées quelque peu par l'intensification des investissements liés aux prix promotionnels et aux événements Shoppers Optimum<sup>MD</sup> visant à stimuler la croissance des ventes et à augmenter les parts du marché des produits de l'avant du magasin. Les autres charges d'exploitation, exprimées en pourcentage des ventes, se sont accrues de 44 points de base par rapport à l'exercice précédent, surtout en raison de l'augmentation des charges des établissements principalement attribuable aux charges locatives, aux salaires et aux avantages sociaux liés à l'expansion du réseau d'établissements, contrebalancée en partie par les gains de productivité et d'efficacité découlant du lancement et de la mise en application réussis du projet Infinity de la Société.

### Amortissement

L'amortissement des immobilisations et des autres actifs incorporels s'est chiffré à 249 M\$ en 2009, comparativement à 205 M\$ en 2008, soit une hausse de 44 M\$ ou de 21,1 %. Exprimé en pourcentage des ventes, l'amortissement a augmenté de 31 points de base en 2009 comparativement à l'exercice précédent, ce qui reflète l'engagement continu de la Société en ce qui concerne ses programmes d'investissement et de mise en valeur des établissements.

### Bénéfice d'exploitation

Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 896 M\$ en 2009, contre 867 M\$ en 2008, soit une augmentation de 29 M\$, ou de 3,3 %. Comme il a été décrit précédemment, cette hausse a été entraînée par la croissance solide du chiffre d'affaires, par l'amélioration des synergies d'achat et par les gains de productivité et d'efficacité, contrebalancée en partie par l'augmentation des charges d'exploitation et de l'amortissement attribuable aux initiatives stratégiques de croissance et d'expansion du réseau d'établissements de la Société ainsi que par l'intensification des investissements liés à l'établissement des prix et aux activités de promotion. En 2009, la marge d'exploitation (le bénéfice d'exploitation divisé par les ventes) a diminué de 23 points de base pour s'établir à 8,97 %, par rapport à 9,20 % en 2008. La marge du BAIIA (le BAIIA divisé par les ventes) de la Société s'est établie à 11,46 % en 2009, en hausse de 8 points de base par rapport à la marge du BAIIA de 11,38 % inscrite en 2008.

### Intérêts débiteurs

Les intérêts débiteurs comprennent les intérêts débiteurs découlant des emprunts souscrits par les établissements des franchisés ainsi que des obligations liées à la dette de la Société.

Les intérêts débiteurs se sont chiffrés à 58 M\$ en 2009, contre 64 M\$ en 2008, soit une diminution de 6 M\$ ou de 9,0 %. La hausse du niveau moyen de l'encours de la dette nette consolidée et la décision de la Société de proroger l'échéance d'une partie de ses emprunts à court terme à taux variables, ainsi que l'augmentation de l'amortissement des frais de financement reportés liés aux activités de financement de la Société en 2008 et au premier trimestre de 2009 ont été largement contrebalancés par une baisse des taux d'intérêt à court terme entraînée par le marché sur la tranche restante des emprunts à taux variables de la Société. (Se reporter à la rubrique « Activités de financement » du présent rapport de gestion et à la note 5 des états financiers consolidés de la Société.)

#### Impôts sur les bénéficies

Le taux d'imposition effectif de la Société en 2009 était de 30,2 %, contre un taux de 31,0 % à l'exercice précédent. La baisse du taux d'imposition effectif est attribuable à une réduction des taux prévus par la loi. (Se reporter à l'analyse des impôts sur les bénéficies et autres impôts sous la rubrique « Estimations comptables critiques » du présent rapport de gestion et aux notes 1 et 6 des états financiers consolidés de la Société.)

#### Bénéfice net

Le bénéfice net de 2009 s'est élevé à 585 M\$, comparativement à 554 M\$ en 2008, soit une hausse de 31 M\$ ou de 5,6 %. Le bénéfice dilué par action s'est chiffré à 2,69 \$ en 2009, par rapport à 2,55 \$ en 2008. À l'exclusion de l'avantage de la semaine supplémentaire des résultats de l'exercice précédent, qui a une valeur d'environ 3 cents par action selon l'estimation de la Société, le bénéfice net a augmenté d'environ 7 % en 2009.

#### Structure du capital et situation financière

Le tableau qui suit présente un sommaire de certaines données en ce qui a trait à la structure du capital et à la situation financière consolidée de la Société à la fin des exercices visés :

(en milliers de dollars)	2009	2008
Trésorerie	(44 391)\$	(36 567)\$
Dette bancaire	270 332	240 844
Papier commercial	260 386	339 943
Dette à court terme	–	197 845
Dette à long terme	946 098	647 250
Dette nette	1 432 425	1 389 315
Capitaux propres	3 826 110	3 420 529
Total de la structure du capital	5 258 535 \$	4 809 844 \$
Dette nette : capitaux propres	0,37:1	0,41:1
Dette nette : total de la structure du capital	0,27:1	0,29:1
Dette nette : BAIIA	1,25:1	1,30:1
BAIIA : intérêts débiteurs en espèces <sup>(1)</sup>	19,59:1	17,05:1

<sup>(1)</sup> Les intérêts débiteurs en espèces ne tiennent pas compte de l'amortissement des frais de financement reportés, mais incluent l'intérêt capitalisé.

#### Ratios financiers et cotes de solvabilité

En 2009, la Société a maintenu son solide bilan et sa situation financière vigoureuse, comme le démontrent les ratios ci-dessus. La Société est satisfaite de sa structure du capital et de sa situation financière actuelles, et elle prévoit maintenir des ratios similaires en 2010.

Un sommaire des cotes de solvabilité de la Société à la fin de 2009 est présenté dans le tableau suivant.

	Standard & Poor's	DBRS Limited
Cote de solvabilité d'entreprises	BBB+	–
Créances non garanties de premier rang	BBB+	A (bas)
Papier commercial	–	R-1 (bas)

Aucune modification n'a été apportée aux cotes de solvabilité de la Société au cours de l'exercice 2009.

#### Capital-actions en circulation

Le capital-actions en circulation de la Société se compose d'actions ordinaires. Un nombre illimité d'actions ordinaires est autorisé. Au 11 mars 2010, la Société comptait 217 431 898 actions ordinaires en circulation. À cette même date, elle avait des options en cours visant l'acquisition de 1 169 662 de ses actions ordinaires qui avaient été émises aux termes de ses régimes de rémunération à base d'actions. De ces options, 747 542 pouvaient être exercées. (Se reporter aux notes 13 et 14 des états financiers consolidés de la Société.)

#### Politique de dividendes

Le 12 février 2009, la Société a annoncé que son conseil d'administration avait déclaré un dividende de 21,5 cents par action ordinaire, payable le 15 avril 2009 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 31 mars 2009. Cela représente un versement de dividende annualisé de 86 cents par action ordinaire, soit un montant équivalent au dividende de l'exercice 2008 et correspondant à un ratio de distribution de 33 %, exprimé en pourcentage du bénéfice net de 2008.

Le tableau suivant présente un sommaire des dividendes déclarés par la Société en 2009 :

Date de déclaration	Date d'inscription	Date de versement	Dividende par action
12 février 2009	31 mars 2009	15 avril 2009	0,215 \$
28 avril 2009	30 juin 2009	15 juillet 2009	0,215 \$
22 juillet 2009	30 septembre 2009	15 octobre 2009	0,215 \$
11 novembre 2009	31 décembre 2009	15 janvier 2010	0,215 \$

Après la fin de l'exercice, la Société a annoncé, le 11 février 2010, que son conseil d'administration avait déclaré un dividende de 22,5 cents par action ordinaire, payable le 15 avril 2010 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 31 mars 2010. Cela représente une augmentation du versement du dividende trimestriel de la Société de 5 % se traduisant par un versement de dividende annualisé de 90 cents par action ordinaire, ce qui maintient le ratio de distribution à 33 %, exprimé en pourcentage du bénéfice net de 2009.

Sous réserve des résultats financiers, des besoins en capital, des flux de trésorerie disponibles et de tout autre facteur que le conseil d'administration juge pertinent, celui-ci a l'intention de fixer un dividende trimestriel comparable sur une base continue. Il est prévu que les futurs versements de dividendes seront effectués aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le dernier jour ouvrable de chaque trimestre civil. Chaque date de versement connexe sera fixée le quinzième jour du mois qui suit la date d'inscription ou, si ce jour n'est pas ouvrable, le jour ouvrable précédent.

Tous les dividendes versés par la Société en 2009 et, sauf indication contraire, tous les dividendes à verser par la Société après 2009 sont désignés à titre de « dividendes déterminés » conformément au paragraphe 89(14) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) et à toutes les dispositions provinciales correspondantes applicables.

## Activités de financement

Le 20 janvier 2009, la Société a émis 250 M\$ en billets à moyen terme de trois ans qui viendront à échéance le 20 janvier 2012 et qui portent intérêt à un taux fixe de 4,80 % par année (les « billets de série 3 »). Elle a également émis 250 M\$ en billets à moyen terme de cinq ans qui viendront à échéance le 20 janvier 2014 et qui portent intérêt à un taux fixe de 5,19 % par année (les « billets de série 4 »). Les billets de série 3 et de série 4 ont été émis en vertu d'un prospectus simplifié de base définitif daté du 22 mai 2008 (le « prospectus »), modifié par le supplément de fixation de prix daté du 14 janvier 2009, déposé par la Société auprès des autorités canadiennes de réglementation des valeurs mobilières dans toutes les provinces du Canada. Au moment de l'émission, DBRS Limited a attribué la cote A (bas) et Standard & Poor's la cote BBB+ aux billets de série 3 et de série 4. Le produit net de l'émission des billets de série 3 et de série 4 a été affecté au refinancement de la dette existante et au remboursement de tous les montants non réglés en vertu de la facilité de crédit bancaire non garantie de premier rang de 364 jours alors en cours de la Société. À la suite de l'affectation du produit net tiré de l'émission des billets de série 3 et de série 4 au refinancement de la dette existante, la situation de la dette nette consolidée de la Société est demeurée pratiquement inchangée. (Se reporter aux notes 10 et 11 des états financiers consolidés de la Société.)

Le 22 juin 2009, la Société a déposé auprès des autorités de réglementation des valeurs mobilières dans chacune des provinces du Canada une modification (la « modification ») à son prospectus (dans sa version modifiée, le « prospectus modifié »), aux fins de l'accroissement du capital total des billets à moyen terme pouvant être offerts à l'occasion aux termes du prospectus modifié, qui est passé de 1,0 G\$ à 1,5 G\$. Jusqu'à présent, la Société a émis des billets à moyen terme dont le capital total se chiffre à 950 M\$, dans le cadre du prospectus modifié. La Société n'a contracté aucune dette supplémentaire par suite du dépôt de la modification.

## Situation de trésorerie et sources de financement

### Sources de liquidités

La Société compte sur trois principales sources de liquidités, soit i) les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, ii) les sommes provenant d'une facilité de crédit bancaire renouvelable engagée de 800 M\$ échéant le 6 juin 2011, moins le montant déjà prélevé ou le montant utilisé pour appuyer le papier commercial émis et en cours et iii) un montant maximal de 500 M\$ qui peut être prélevé de son programme de papier commercial, déduction faite de ce qui est actuellement émis. Le programme de papier commercial de la Société s'est vu attribuer la cote R-1 (bas) par DBRS Limited. Dans l'éventualité où ce programme ne pourrait pas maintenir cette cote, il est soutenu par la facilité de crédit bancaire renouvelable de 800 M\$ de la Société. La Société n'entrevoit actuellement aucune circonstance raisonnable en raison de laquelle cette cote de solvabilité ne pourrait pas être maintenue. Au 2 janvier 2010, une tranche de 10 M\$ de la facilité de crédit bancaire renouvelable de 800 M\$ de la Société avait été utilisée, notamment un montant de 9 M\$ en vertu de lettres de crédit en cours. À la fin de l'exercice précédent, une tranche de 209 M\$ de cette facilité avait été utilisée, notamment un montant de 9 M\$ en vertu de lettres de crédit en cours. Au 2 janvier 2010, la Société disposait de 261 M\$ en papier commercial émis et en cours en vertu de son programme de papier commercial, contre 341 M\$ à la fin de l'exercice précédent. (Se reporter aux notes 10 et 11 des états financiers consolidés de la Société.)

La Société a également pris des dispositions pour que ses franchisés obtiennent du financement pour leur faciliter l'acquisition de stocks et financer leurs besoins en fonds de roulement, en fournissant des garanties à diverses banques à charte canadiennes qui soutiennent les emprunts des franchisés. À la fin de l'exercice 2009, l'obligation maximale de la Société relativement à ces garanties s'établissait à 520 M\$, comparativement à 425 M\$ à la fin de l'exercice précédent. Au 2 janvier 2010, les diverses banques avaient accordé des lignes de crédit totalisant 431 M\$ aux franchisés, comparativement à 398 M\$ à la fin de l'exercice précédent. Au 2 janvier 2010, les franchisés avaient prélevé un montant totalisant 254 M\$ sur les lignes de crédit disponibles, par rapport à 264 M\$ à la fin de l'exercice précédent. Tout montant prélevé par les franchisés est inclus dans la dette bancaire figurant dans les bilans consolidés de la Société. Dans l'éventualité où des paiements devraient être versés en vertu des garanties, la Société détient une sûreté de premier rang grevant tous les actifs des établissements des franchisés, sous réserve de certaines exigences prévues par la loi en ce qui a trait à la priorité de rang antérieure. Comme la Société prend part à l'attribution des lignes de crédit disponibles à ses franchisés, elle estime que le produit net de tout actif visé par cette sûreté excédera tout paiement nécessaire en vertu des garanties.

La Société a obtenu du financement à long terme additionnel au moyen de l'émission de 450 M\$ de billets à moyen terme de cinq ans venant à échéance le 3 juin 2013, portant intérêt à un taux fixe de 4,99 % par année (les « billets de série 2 »), de billets de série 3 et de billets de série 4. Les billets de série 2 ont été émis en vertu du prospectus modifié par le supplément de fixation de prix daté du 28 mai 2008. Les billets de série 3 et de série 4 ont été émis en vertu du prospectus modifié par le supplément de fixation de prix daté du 14 janvier 2009. Les suppléments de fixation de prix ont été déposés par la Société auprès des autorités canadiennes de réglementation des valeurs mobilières dans toutes les provinces du Canada. Au moment de l'émission, DBRS Limited a attribué la cote A (bas) et Standard & Poor's la cote BBB+ à ces billets à moyen terme. (Se reporter à la note 11 des états financiers consolidés de la Société.)

### Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont élevés à 693 M\$ en 2009, par rapport à un montant de 475 M\$ à l'exercice précédent. Cette hausse découle essentiellement de l'accroissement du bénéfice net, ajusté en fonction des éléments hors trésorerie, principalement l'amortissement, conjugué à la diminution de l'investissement dans les soldes hors trésorerie du fonds de roulement par rapport à l'exercice précédent. La diminution de l'investissement dans les soldes hors trésorerie du fonds de roulement peut être largement attribuée au calendrier de paiement des débiteurs, à la diminution de l'investissement dans les stocks à la fin de l'exercice et à une modification du calendrier de paiement des impôts, légèrement contrebalancée par la diminution des créiteurs et charges à payer. (Se reporter à la note 15 des états financiers consolidés de la Société.)

### Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

En 2009, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont chiffrés à 563 M\$ par rapport à 661 M\$ en 2008, soit une baisse de 98 M\$ ou de 14,8 %. De ces montants, une tranche de 431 M\$ est liée à l'acquisition d'immobilisations corporelles en 2009, déduction faite du produit de toute cession, contre 452 M\$ en 2008, ce résultat reflétant les investissements continus de la Société aux fins de l'expansion et de l'optimisation de son réseau d'établissements et des projets d'infrastructure connexes en technologies de l'information et en distribution. En 2009, la Société a investi un montant additionnel de 97 M\$ dans les acquisitions d'entreprises et de 38 M\$ dans l'acquisition et le développement combinés d'actifs incorporels et d'autres actifs, comparativement à 244 M\$ et à 54 M\$, respectivement, en 2008. Du montant de 244 M\$ investi dans les acquisitions d'entreprises en 2008, un montant de 89 M\$ a été affecté à l'acquisition des actifs de la division HealthAccess de Calea Ltd. ainsi que de la totalité des actions d'Information Healthcare Marketing Corp., filiale en propriété exclusive de Calea Ltd. (collectivement l'« acquisition de Calea »). Conformément aux objectifs de croissance établis par la Société, à l'exception de l'acquisition de Calea, ces investissements se rapportent essentiellement à l'acquisition de pharmacies et de fichiers d'ordonnances, puisque la Société continue de saisir les occasions intéressantes sur le marché, mais à un rythme plus lent qu'en 2008. Au cours de 2009, le solde des fonds déposés et détenus en mains tierces se rapportant à des offres d'achat en cours visant l'acquisition de pharmacies et de terrains a diminué de 4 M\$, comparativement à une diminution de 89 M\$ en 2008.

En 2009, 114 nouvelles pharmacies ont été ouvertes ou acquises, dont 40 sous forme de réimplantations, quatre pharmacies de plus petite taille ont été fermées et 22 pharmacies ont été agrandies de façon importante. La Société a également ouvert quatre Murale<sup>MC</sup> en 2009. À la fin de 2009, le réseau de la Société comptait 1 291 établissements de détail, dont 1 219 pharmacies (1 170 Shoppers Drug Mart<sup>MD</sup>/Pharmaprix<sup>MD</sup> et 49 Shoppers Simply Pharmacy<sup>MD</sup>/Pharmaprix Simplement Santé<sup>MD</sup>), 66 centres de soins de santé à domicile Shoppers Home Health Care<sup>MD</sup> et six boutiques Murale<sup>MC</sup>. En 2009, la superficie de vente du réseau d'établissements de détail s'est accrue de 9,9 %, ce qui représente plus de 11,9 millions de pieds carrés. À la fin de l'exercice, la superficie de vente moyenne par pharmacie s'élevait à environ 9 600 pieds carrés contre 9 300 pieds carrés à la fin de l'exercice précédent.

Le tableau suivant résume la composition du réseau d'établissements de la Société, à l'exception des boutiques Murale<sup>MC</sup>, et les changements apportés à celui-ci durant les exercices visés.

	2009		2008	
	Pharmacies	Centres de soins de santé à domicile	Pharmacies	Centres de soins de santé à domicile
Nombre d'établissements au début	1 149	66	1 057	64
Établissements ouverts/acquis	74	–	105	2
Établissements fermés	(4)	–	(13)	–
Nombre d'établissements à la fin	1 219	66	1 149	66
Établissements réimplantés	40	–	37	–
Établissements agrandis	22	–	14	1

La Société entend effectuer encore d'importants investissements dans son réseau d'établissements dans le but d'accroître le nombre et la superficie moyenne de ses établissements. Elle prévoit injecter une somme d'environ 560 M\$ au titre de ses dépenses en immobilisations au cours de 2010, dont approximativement 70 % seront investis dans son réseau d'établissements, y compris les acquisitions de pharmacies, de fichiers d'ordonnances et de terrains. Cet investissement devrait accroître la superficie de vente au détail entre 8 % et 9 %. Pour réaliser cet objectif, la Société ajoutera entre 105 et 115 nouvelles pharmacies, dont environ 45 seront des réimplantations, et 10 établissements Shoppers Simply Pharmacy<sup>MD</sup>; de plus, entre 25 et 30 pharmacies feront l'objet de travaux d'agrandissement importants.

#### Flux de trésorerie affectés aux activités de financement

Les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se sont établis à 122 M\$ en 2009, puisque les sorties de fonds de 668 M\$ ont été contrebalancées en partie par des rentrées de fonds de 546 M\$. Les sorties de fonds provenaient d'une baisse de 80 M\$ du montant du papier commercial émis et en cours en vertu du programme de papier commercial de la Société, d'un montant de 200 M\$ affecté au remboursement de tous les montants non réglés en vertu de la facilité de crédit bancaire non garantie de premier rang de 364 jours alors en vigueur de la Société, d'une diminution de 199 M\$ au titre d'emprunts sous forme d'acceptations bancaires en vertu de la facilité de crédit bancaire renouvelable de 800 M\$ de la Société, d'un montant de 2 M\$ affecté au paiement de coûts liés aux activités de financement et d'un montant de 187 M\$ lié au versement de dividendes. Les rentrées de fonds provenaient d'une augmentation de 29 M\$ de la dette bancaire, d'un montant de 500 M\$ tiré de l'émission de billets à moyen terme, d'une hausse de 12 M\$ du montant des investissements des franchisés et du produit de 5 M\$ tiré de l'émission d'actions ordinaires et de remboursements de prêts aux termes des régimes de rémunération à base d'actions de la Société. (Se reporter à la rubrique « Activités de financement » du présent rapport de gestion.)

En 2009, le résultat net des activités d'exploitation, d'investissement et de financement s'est traduit par une hausse de 8 M\$ des soldes de trésorerie.

#### Situation de trésorerie future

La Société estime que ses facilités de crédit actuelles, son programme de papier commercial et ses programmes de financement offerts à ses franchisés ainsi que les flux de trésorerie provenant de ses activités d'exploitation seront suffisants pour financer ses activités, y compris celles de son réseau d'établissements des franchisés, de même que ses activités d'investissement et ses engagements dans un avenir prévisible. La Société ne croit pas qu'elle aura des difficultés majeures à obtenir du financement supplémentaire à court ou à long terme en raison de ses cotes de solvabilité actuelles et de sa connaissance pratique des marchés financiers.

### Obligations contractuelles

Le tableau suivant résume les périodes d'échéance des obligations contractuelles de la Société à la fin de 2009 :

(en milliers de dollars)	Paiements exigibles en 2010	Paiements exigibles en 2011 et 2012	Paiements exigibles en 2013 et 2014	Paiements exigibles après 2014	Obligations sans aucune échéance fixe	Total
Papier commercial	261 000 \$	– \$	– \$	– \$	– \$	261 000 \$
Dettes à long terme	–	251 289	700 000	–	–	951 289
Avantages sociaux futurs <sup>(1)</sup>	–	–	–	–	15 521	15 521
Autres	15 790	12 451	3 239	8 023	3 204	42 707
Contrats de location-exploitation <sup>(2)</sup>	353 658	738 199	696 292	2 556 604	–	4 344 753
<b>Total</b>	<b>630 448 \$</b>	<b>1 001 939 \$</b>	<b>1 399 531 \$</b>	<b>2 564 627 \$</b>	<b>18 725 \$</b>	<b>5 615 270 \$</b>

<sup>(1)</sup> Se reporter à la section portant sur les avantages sociaux futurs sous la rubrique « Estimations comptables critiques » du présent rapport de gestion et à la note 12 des états financiers consolidés de la Société.

<sup>(2)</sup> Représente les paiements de location minimaux en vertu des contrats de location à long terme pour les établissements et les locaux à bureaux au 2 janvier 2010. (Se reporter à la note 16 des états financiers consolidés de la Société.)

Dans le cours normal de ses activités, la Société conclut des ententes importantes pour l'acquisition de biens et de services, comme l'acquisition de stocks ou d'immobilisations, dont la plupart comportent une échéance à court terme et sont réglées selon des modalités commerciales normales.

De plus, la Société a conclu une entente avec une tierce partie en vue de fournir des services de distribution au réseau d'établissements de la Société, et ce, jusqu'au 31 décembre 2012. En vertu de cette entente, la tierce partie pourra imputer à la Société les frais précisés engagés pour fournir les services de distribution en plus des frais de gestion annuels. La Société a aussi conclu une entente afin d'impartir certains de ses services d'information à un tiers. Elle s'est engagée à verser des paiements annuels moyens d'environ 7 M\$ sur la durée de l'entente au titre de services d'information, laquelle arrive à échéance en 2011.

### Principales données financières annuelles

Le tableau suivant présente un sommaire de certaines des principales données financières annuelles consolidées de la Société. L'exercice de la Société porte sur une période de 52 ou de 53 semaines se terminant le samedi le plus proche du 31 décembre. Ces données ont été préparées conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada et tous les montants sont présentés en dollars canadiens.

(en milliers de dollars, sauf les données par action)	2009 (52 semaines)	2008 (53 semaines)	2007 (52 semaines)
Ventes	<b>9 985 600 \$</b>	9 422 911 \$	8 478 382 \$
Bénéfice net	<b>584 908 \$</b>	554 145 \$	490 411 \$
Par action ordinaire			
– Bénéfice net de base	<b>2,69 \$</b>	2,55 \$	2,27 \$
– Bénéfice net dilué	<b>2,69 \$</b>	2,55 \$	2,26 \$
Dividendes déclarés par action ordinaire	<b>0,86 \$</b>	0,86 \$	0,64 \$
Total de l'actif	<b>6 852 454 \$</b>	6 364 223 \$	5 621 977 \$
Total de la dette à long terme	<b>1 336 907 \$</b>	981 170 \$	274 828 \$

## Ventes

### 2009 par rapport à 2008

Les ventes se sont chiffrées à 9,986 G\$ en 2009, contre 9,423 G\$ en 2008, soit une hausse de 563 M\$ ou de 6,0 %. En 2009, la Société a continué d'afficher une forte croissance de ses ventes dans toutes les régions du pays, laquelle a été stimulée encore une fois par les gains enregistrés au Québec. Le programme d'investissement et de mise en valeur des établissements de la Société, qui a accru la superficie de vente de 9,9 % par rapport au dernier exercice, continue d'avoir une incidence positive sur la croissance des ventes. La croissance des ventes est par ailleurs attribuable à l'acquisition de pharmacies et de fichiers d'ordonnances ainsi qu'à l'inclusion des résultats d'un exercice complet tirés du Réseau de santé spécialisé Shoppers Drug Mart Inc., qui a été acquise par la Société au cours du troisième trimestre de 2008. Selon les établissements comparables (sur 52 semaines) et en excluant les produits du tabac, les ventes ont progressé de 4,8 % en 2009.

Les ventes de médicaments d'ordonnance se sont établies à 4,824 G\$ en 2009, par rapport à 4,486 G\$ en 2008, soit une augmentation de 338 M\$ ou de 7,5 %. En 2009, les ventes de médicaments d'ordonnance ont représenté 48,3 % de la composition du chiffre d'affaires de la Société, comparativement à 47,6 % à l'exercice précédent. Les ventes de médicaments d'ordonnance, selon les établissements comparables (sur 52 semaines), ont progressé de 5,7 % au cours de l'exercice. Tout comme à l'exercice précédent, la croissance des ventes des pharmacies a été alimentée par la hausse marquée du nombre d'ordonnances rédigées, alors que l'augmentation du recours aux médicaments génériques a continué d'avoir une incidence déflationniste sur la croissance des ventes dans cette catégorie. En 2009, les médicaments génériques ont représenté 53,0 % des ordonnances exécutées, comparativement à 51,2 % des ordonnances exécutées en 2008, ce qui constitue une augmentation de 3,5 %. Dans l'avenir, la Société prévoit que les taux d'utilisation des médicaments génériques continueront d'augmenter à un rythme de plus en plus rapide.

Les ventes de produits de l'avant du magasin se sont chiffrées à 5,162 G\$ en 2009, comparativement à 4,937 G\$ en 2008, en hausse de 225 M\$ ou de 4,6 %, la Société continuant d'enregistrer des gains au chapitre des ventes dans toutes les catégories principales. Les ventes de produits de l'avant du magasin, selon les établissements comparables (sur 52 semaines) et en excluant les produits du tabac, ont augmenté de 4,0 % en 2009. L'agrandissement du réseau d'établissements et la croissance de la superficie de vente, jumelés aux initiatives efficaces en matière de commercialisation et de gestion de catégories, ont stimulé la croissance des ventes de produits de l'avant du magasin au cours de l'exercice. En outre, la Société a effectué des investissements considérables liés à la commercialisation, à l'établissement de prix et aux activités de promotion tout au long de l'exercice 2009 en vue d'alimenter une croissance solide des ventes de produits de l'avant du magasin. La Société prévoit que des investissements soutenus liés à l'établissement de prix et aux activités de promotion seront nécessaires au cours de l'exercice 2010 afin de stimuler le taux de croissance des ventes de produits de l'avant du magasin.

### 2008 par rapport à 2007

Les ventes se sont chiffrées à 9,423 G\$ en 2008, contre 8,478 G\$ en 2007, soit une hausse de 945 M\$ ou de 11,1 %. En 2008, la Société a continué d'afficher une forte croissance de ses ventes dans toutes les régions du pays, laquelle a été stimulée par les gains enregistrés au Québec. Le programme d'investissement de la Société, qui a accru la superficie de vente de 11,6 % par rapport à l'exercice précédent, a eu une incidence positive sur la croissance des ventes. En outre, la semaine supplémentaire que comprend l'exercice 2008 a contribué à une augmentation des ventes par rapport à l'exercice précédent. La croissance des ventes a également été stimulée par les efforts de la Société visant à faire l'acquisition de pharmacies et de fichiers d'ordonnances, de même que par l'acquisition des actifs de la division HealthAccess de Calea Ltd. ainsi que de la totalité des actions d'Information Healthcare Marketing Corp., filiale en propriété exclusive de Calea Ltd. (lesquelles exercent maintenant leurs activités sous l'enseigne du Réseau de santé spécialisé Shoppers Drug Mart Inc.) au troisième trimestre de 2008. La croissance des ventes en 2008 est par ailleurs attribuable à l'inclusion des résultats d'un exercice complet tirés des actifs du Centre d'Escomptes Racine, une chaîne de pharmacies comprenant sept établissements dans la région de la ville de Québec, qui a été acquise au cours du troisième trimestre de 2007. Selon les établissements comparables (sur 53 semaines) et en excluant les produits du tabac, les ventes ont progressé de 4,8 % en 2008.

Les ventes de médicaments d'ordonnance se sont établies à 4,486 G\$ en 2008, par rapport à 3,989 G\$ en 2007, soit une augmentation de 497 M\$ ou de 12,5 %. En 2008, les ventes de médicaments d'ordonnance ont représenté 47,6 % de la composition du chiffre d'affaires de la Société, comparativement à 47,0 % à l'exercice précédent. Les ventes de médicaments d'ordonnance, selon les établissements comparables (sur 53 semaines), ont progressé de 5,4 % au cours de l'exercice. Tout comme à l'exercice précédent, la croissance des ventes des pharmacies a été alimentée par la hausse marquée du nombre d'ordonnances rédigées, alors que l'augmentation du recours aux médicaments génériques a continué d'avoir une incidence déflationniste sur la croissance des ventes dans cette catégorie. En 2008, les médicaments génériques ont représenté 51,2 % des ordonnances exécutées, comparativement à 47,8 % des unités délivrées durant l'exercice précédent, ce qui constitue une augmentation de 7,1 %.

Les ventes de produits de l'avant du magasin se sont chiffrées à 4,937 G\$ en 2008, comparativement à 4,489 G\$ en 2007, en hausse de 448 M\$ ou de 10,0 %, la Société continuant d'enregistrer des gains au chapitre des ventes dans toutes les catégories, à l'exception des produits du tabac. Les ventes de produits de l'avant du magasin, selon les établissements comparables (sur 53 semaines), ont augmenté de 4,3 % en 2008. La superficie de vente supplémentaire résultant du programme de croissance et de revitalisation de la Société à l'égard de son réseau d'établissements, la commercialisation efficace et l'évolution continue de la composition du chiffre d'affaires de ces nouveaux établissements ont continué de stimuler la croissance des ventes de produits de l'avant du magasin et l'augmentation des parts de marché. En outre, la Société a multiplié les activités de promotion, en particulier vers la fin de 2008, par suite du ralentissement économique et pour faire face à la concurrence, en vue d'une croissance soutenue des ventes de produits de l'avant du magasin.

### Bénéfice net

#### 2009 par rapport à 2008

Le bénéfice net de 2009 s'est élevé à 585 M\$, comparativement à 554 M\$ en 2008, soit une hausse de 31 M\$ ou de 5,6 %. Le bénéfice dilué par action s'est chiffré à 2,69 \$ en 2009, par rapport à 2,55 \$ en 2008. À l'exclusion de l'avantage de la semaine supplémentaire des résultats de l'exercice précédent, qui a une valeur d'environ 3 cents par action selon l'estimation de la Société, le bénéfice net a augmenté d'environ 7 % en 2009. La croissance du chiffre d'affaires, l'amélioration des synergies d'achat et les gains de productivité et d'efficacité, contrebalancés en partie par l'augmentation des charges d'exploitation et de l'amortissement attribuable aux initiatives stratégiques de croissance et d'expansion du réseau d'établissements de la Société, se sont traduits par une hausse du bénéfice d'exploitation d'un exercice à l'autre. La croissance du bénéfice net en 2009 a également tiré parti de la baisse des intérêts débiteurs et du taux d'imposition effectif de la Société.

#### 2008 par rapport à 2007

Le bénéfice net de 2008 s'est élevé à 554 M\$, comparativement à 490 M\$ en 2007, soit une hausse de 64 M\$ ou de 13,0 %. Le bénéfice dilué par action s'est chiffré à 2,55 \$ en 2008, par rapport à 2,26 \$ en 2007. La croissance des ventes, la meilleure composition du chiffre d'affaires et l'amélioration des synergies d'achat, contrebalancées en partie par la hausse des charges d'exploitation et de l'amortissement attribuable aux initiatives stratégiques de croissance et d'expansion du réseau d'établissements de la Société, se sont traduites par une augmentation du bénéfice d'exploitation. La croissance du bénéfice net en 2008 est également attribuable à une baisse du taux d'imposition effectif de la Société, lequel est passé de 33,1 % en 2007 à 31,0 % en 2008, baisse qui découle d'une réduction des taux prévus par la loi, en partie contrebalancée par une hausse des intérêts débiteurs.

### Dividendes déclarés par action ordinaire

Le 12 février 2009, la Société a annoncé que son conseil d'administration avait déclaré un dividende de 21,5 cents par action ordinaire, payable le 15 avril 2009 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 31 mars 2009. Cela représente un versement du dividende annualisé de 86 cents par action ordinaire, soit le même qu'à l'exercice précédent. Sous réserve des résultats financiers, des besoins en capital, des flux de trésorerie disponibles et de tout autre facteur que le Conseil d'administration peut juger pertinent, celui-ci a l'intention de déclarer un dividende trimestriel comparable sur une base continue.

Le tableau suivant présente un sommaire des dividendes déclarés par la Société en 2009 et en 2008 :

Date de déclaration	Date d'inscription	Date de paiement	Dividende par action
12 février 2009	31 mars 2009	15 avril 2009	0,215 \$
28 avril 2009	30 juin 2009	15 juillet 2009	0,215 \$
22 juillet 2009	30 septembre 2009	15 octobre 2009	0,215 \$
11 novembre 2009	31 décembre 2009	15 janvier 2010	0,215 \$
5 février 2008	31 mars 2008	15 avril 2008	0,215 \$
29 avril 2008	30 juin 2008	15 juillet 2008	0,215 \$
16 juillet 2008	30 septembre 2008	15 octobre 2008	0,215 \$
6 novembre 2008	31 décembre 2008	15 janvier 2009	0,215 \$

## Total de l'actif

### 2009 par rapport à 2008

Le total de l'actif s'est établi à 6,852 G\$ à la fin de 2009, contre 6,364 G\$ à la fin de 2008, soit une hausse de 488 M\$ ou de 7,7 %. Une tranche de 148 M\$ de cette augmentation est attribuable à l'augmentation du solde de l'actif à court terme, essentiellement les débiteurs et les stocks, qui s'explique en grande partie par la croissance et l'expansion continues du réseau d'établissements. En 2009, le solde net des immobilisations corporelles s'est accru de 235 M\$, ou de 17,6 %, comparativement au dernier exercice, ce qui reflète les investissements continus de la Société aux fins de l'expansion et de l'optimisation de son réseau d'établissements et des projets d'infrastructure connexes en technologies de l'information et en distribution. (Se reporter aux notes 2 et 7 des états financiers consolidés de la Société.) Une tranche additionnelle de 101 M\$ de la hausse du total de l'actif en 2009 s'explique par les soldes nets de l'écart d'acquisition et des autres actifs incorporels combinés, découlant en grande partie des acquisitions de pharmacies et de fichiers d'ordonnances, mais à un rythme plus lent qu'en 2008. (Se reporter aux notes 2, 4, 8 et 9 des états financiers consolidés de la Société.)

### 2008 par rapport à 2007

Le total de l'actif s'est établi à 6,364 G\$ à la fin de 2008, contre 5,622 G\$ à la fin de 2007, soit une hausse de 742 M\$ ou de 13,2 %. Une tranche de 231 M\$ de cette hausse est attribuable à l'augmentation du solde de l'actif à court terme, essentiellement les débiteurs et les stocks, en partie contrebalancée par une diminution des charges payées d'avance et des dépôts. La hausse des débiteurs et des stocks s'explique en grande partie par l'expansion continue du réseau d'établissements et par l'accroissement des activités de vente. La diminution des charges payées d'avance et des dépôts découle essentiellement d'une baisse des fonds déposés et détenus en mains tierces se rapportant aux offres en cours visant l'acquisition de pharmacies et de terrains, puisqu'un certain nombre d'offres se sont conclues par des opérations fructueuses, alors que d'autres offres ont expirées ou ont été annulées au cours de 2008. Le solde net des immobilisations corporelles s'est accru de 205 M\$, ou de 18,2 %, en 2008, comparativement au dernier exercice, ce qui reflète l'intensification du programme d'investissement et de revitalisation des établissements de la Société. (Se reporter aux notes 2 et 7 des états financiers consolidés de la Société.) Une tranche additionnelle de 336 M\$ de la hausse du total de l'actif en 2008 s'explique par le solde net de l'écart d'acquisition et des actifs incorporels combinés, découlant en grande partie des acquisitions de pharmacies et de fichiers d'ordonnances, et de l'acquisition des actifs de la division HealthAccess de Calea Ltd. ainsi que de la totalité des actions d'Information Healthcare Marketing Corp., filiale en propriété exclusive de Calea Ltd., au troisième trimestre de 2008. (Se reporter aux notes 2, 4, 8 et 9 des états financiers consolidés de la Société.)

Le total de l'actif pour l'exercice 2007 n'est pas directement comparable car il ne reflète pas l'incidence de l'application rétrospective de la nouvelle norme comptable portant sur les écarts d'acquisition et les actifs incorporels (chapitre 3064 du *Manuel de l'ICCA*). (Se reporter à l'analyse portant sur les « Normes comptables mises en application en 2009 », à la rubrique « Nouvelles prises de position comptables » du présent rapport de gestion, ainsi qu'à la note 2 des états financiers consolidés de la Société.)

## Total du passif à long terme

### 2009 par rapport à 2008

Le passif à long terme s'est établi à 1,337 G\$ à la fin de 2009, comparativement à 981 M\$ à la fin de 2008, soit une augmentation de 356 M\$. Cette augmentation découle en grande partie d'une hausse de la dette à long terme de 299 M\$ et d'une augmentation de 45 M\$ des autres passifs à long terme. La dette à long terme de la Société a augmenté en raison de l'émission de billets à moyen terme sur trois ans d'un montant de 250 M\$, venant à échéance le 20 janvier 2012 et de billets à moyen terme sur cinq ans d'un montant de 250 M\$, venant à échéance le 20 janvier 2014. Le produit net de ces émissions a été affecté au refinancement de la dette existante, y compris un emprunt de 200 M\$ sous forme d'acceptations bancaires en vertu de la facilité de crédit bancaire renouvelable échéant le 6 juin 2011 de la Société. (Se reporter à la rubrique « Activités de financement » et à l'analyse sur les flux de trésorerie affectés aux activités de financement sous la rubrique « Situation de trésorerie et sources de financement » du présent rapport de gestion.) La hausse de 45 M\$ des autres passifs à long terme est largement imputable à l'augmentation de 41 M\$ des obligations reportées en vertu de contrats de location des établissements découlant de l'investissement continu dans le réseau d'établissements de la Société. (Se reporter à la note 12 des états financiers consolidés de la Société.)

## 2008 par rapport à 2007

Le passif à long terme s'est établi à 981 M\$ à la fin de 2008, comparativement à 275 M\$ à la fin de 2007, soit une augmentation de 706 M\$. Cette augmentation découle d'une hausse de la dette à long terme de 647 M\$ et d'une augmentation de 58 M\$ des autres passifs à long terme. La hausse de la dette à long terme est imputable à la prorogation de l'échéance d'une partie des emprunts à court terme à taux variable de la Société par suite de l'émission de billets à moyen terme sur cinq ans d'un montant de 450 M\$, venant à échéance le 3 juin 2013, et par suite d'un emprunt de 200 M\$ sous forme d'acceptations bancaires en vertu de la facilité de crédit bancaire renouvelable échéant le 6 juin 2011 de la Société. La hausse de 58 M\$ des autres passifs à long terme est largement imputable à l'augmentation de 53 M\$ des obligations reportées en vertu de contrats de location des établissements découlant de la croissance continue du programme d'investissement et de revitalisation des établissements de la Société. (Se reporter à la note 12 des états financiers consolidés de la Société.)

## Données financières trimestrielles

### Cycle de présentation de l'information financière

Le cycle annuel de présentation de l'information financière de la Société se divise en quatre trimestres de 12 semaines chacun, à l'exception du troisième trimestre qui compte 16 semaines. L'exercice de la Société porte sur une période de 52 ou de 53 semaines se terminant le samedi le plus proche du 31 décembre. Lorsque l'exercice comprend 53 semaines, le quatrième trimestre est d'une durée de 13 semaines.

### Sommaire des résultats trimestriels

Le tableau qui suit présente un sommaire de certaines des principales données financières consolidées de la Société pour chacun des huit derniers trimestres. Ces données ont été préparées conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada.

(en milliers de dollars, sauf les données par action – non vérifié)	Quatrième trimestre		Troisième trimestre		Deuxième trimestre		Premier trimestre	
	2009 (12 semaines)	2008 (13 semaines)	2009 (16 semaines)	2008 (16 semaines)	2009 (12 semaines)	2008 (12 semaines)	2009 (12 semaines)	2008 (12 semaines)
Ventes	2 488 544 \$	2 496 799 \$	3 013 007 \$	2 793 005 \$	2 288 789 \$	2 109 308 \$	2 195 260 \$	2 023 799 \$
Bénéfice net	171 060 \$	166 536 \$	170 894 \$	160 276 \$	136 112 \$	126 593 \$	106 842 \$	100 740 \$
Par action ordinaire								
– Bénéfice net de base	0,79 \$	0,77 \$	0,79 \$	0,74 \$	0,63 \$	0,58 \$	0,49 \$	0,46 \$
– Bénéfice net dilué	0,79 \$	0,77 \$	0,79 \$	0,74 \$	0,63 \$	0,58 \$	0,49 \$	0,46 \$

À l'exclusion de l'avantage de la semaine supplémentaire au quatrième trimestre de 2008, qui représente 174 M\$ des ventes additionnelles, la Société a affiché une croissance des ventes et du bénéfice net au cours de chacun des quatre derniers trimestres comparativement à ceux de l'exercice précédent. Elle continue d'investir des capitaux dans des établissements agrandis ou réimplantés ainsi que dans la mise en valeur de nouveaux établissements, ce qui lui a permis d'accroître la superficie de vente de son réseau d'établissements et d'enregistrer ainsi une augmentation de ses ventes et de la rentabilité.

Les principales activités liées aux médicaments d'ordonnance de la Société ne sont généralement pas assujetties aux fluctuations saisonnières. Les activités de l'avant du magasin de la Société comprennent des promotions saisonnières qui peuvent avoir une incidence sur les résultats d'un trimestre à l'autre, particulièrement lorsqu'une saison ne se trouve pas dans un même trimestre d'un exercice à l'autre, comme c'est le cas pour Pâques. De plus, comme la Société continue d'élargir sa gamme de produits et de services de l'avant du magasin, y compris les promotions saisonnières, ses résultats d'exploitation peuvent subir davantage l'incidence des fluctuations saisonnières.

### Résultats d'exploitation – Quatrième trimestre de l'exercice 2009

Le 11 février 2010, la Société a publié ses états financiers non vérifiés et les notes complémentaires pour le quatrième trimestre et l'exercice financier terminés le 2 janvier 2010. Le lecteur peut consulter ces données sur le site des Autorités canadiennes en valeurs mobilières à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

Le tableau suivant résume certaines des principales données financières consolidées de la Société pour les périodes visées.

(en milliers de dollars, sauf les données par action – non vérifié)	Quatrièmes trimestres terminés les <b>2 janvier</b> <b>2010</b> <b>(12 semaines)</b>	3 janvier 2009 <b>(13 semaines)</b>
	Ventes	<b>2 488 544 \$</b>
Coût des marchandises vendues et autres charges d'exploitation	<b>2 174 809</b>	2 190 321
BAIIA <sup>(1)</sup>	<b>313 735</b>	306 478
Amortissement	<b>58 343</b>	50 477
Bénéfice d'exploitation	<b>255 392</b>	256 001
Intérêts débiteurs	<b>11 768</b>	15 940
Bénéfice avant impôts	<b>243 624</b>	240 061
Impôts sur les bénéfices	<b>72 564</b>	73 525
<b>Bénéfice net</b>	<b>171 060 \$</b>	166 536 \$
Par action ordinaire		
– Bénéfice net de base	<b>0,79 \$</b>	0,77 \$
– Bénéfice net dilué	<b>0,79 \$</b>	0,77 \$

<sup>(1)</sup> Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement.

## Ventes

La Société a enregistré des ventes de 2,489 G\$ au quatrième trimestre de 2009, d'une durée de 12 semaines, comparativement à 13 semaines pour le quatrième trimestre de 2008. À l'exclusion de l'avantage de la semaine supplémentaire de l'exercice précédent, qui représente 174 M\$ des ventes additionnelles, les ventes ont augmenté de 7,1 %, durant une période comparable de 12 semaines, la Société ayant continué d'afficher une croissance de ses ventes dans toutes les régions du pays. Le programme d'investissement de la Société, qui a accru la superficie de vente de 9,9 % par rapport au dernier exercice, conjugué à des initiatives de marketing efficaces, des programmes saisonniers énergiques et un calendrier promotionnel dynamique, a contribué à stimuler cette croissance des ventes. Selon les établissements comparables (sur 12 semaines) et en excluant les produits du tabac, les ventes ont progressé de 4,7 % au cours du quatrième trimestre de 2009.

Sur une période comparable de 12 semaines, les ventes de médicaments d'ordonnance ont augmenté de 8,0 % pour s'établir à 1,148 G\$ au quatrième trimestre, ce qui représente 46,1 % de la composition du chiffre d'affaires de la Société, contre 46,2 % pour la période correspondante de l'exercice précédent. Les ventes de médicaments d'ordonnance, selon les établissements comparables (sur 12 semaines), ont progressé de 5,5 % au quatrième trimestre de 2009 en raison de la hausse marquée du nombre d'ordonnances rédigées, tandis que le recours accru aux médicaments génériques a continué d'avoir une incidence déflationniste sur la croissance des ventes dans cette catégorie. Pour le quatrième trimestre de 2009, les médicaments génériques ont représenté 53,7 % des ordonnances exécutées, comparativement à 52,2 % des ordonnances exécutées durant le quatrième trimestre de 2008.

Sur une période comparable de 12 semaines, les ventes de produits de l'avant du magasin ont augmenté de 6,5 % pour se chiffrer à 1,341 G\$ au quatrième trimestre, la Société ayant continué d'enregistrer des gains au chapitre des ventes dans les principales catégories de produits, stimulées par les médicaments en vente libre. Le nombre élevé des ventes de médicaments en vente libre et dans les catégories connexes peut être attribuable à la sensibilisation des clients et des patients à la grippe H1N1 ainsi qu'aux programmes en magasin axés sur l'éducation, la prévention et le mieux-être. Selon les établissements comparables (sur 12 semaines) et en excluant les produits du tabac, les ventes de produits de l'avant du magasin ont augmenté de 4,1 % au cours du quatrième trimestre de 2009. La croissance des ventes de produits de l'avant au quatrième trimestre est également attribuable aux investissements additionnels liés à l'établissement des prix et aux activités promotionnelles.

#### Coût des marchandises vendues et autres charges d'exploitation

Le coût des marchandises vendues et les autres charges d'exploitation ont totalisé 2,175 G\$ au quatrième trimestre de 2009, comparativement à 2,190 G\$ pour la période correspondante de l'exercice précédent, soit une baisse de 15 M\$ ou de 0,7 %, notamment attribuable à l'incidence de la semaine supplémentaire de l'exercice 2008. Exprimé en pourcentage des ventes, le coût des marchandises vendues du quatrième trimestre de 2009 a diminué de 98 points de base en regard du même trimestre de 2008, ce qui reflète une meilleure composition du chiffre d'affaires et les avantages tirés de l'augmentation des synergies d'achat. Ce meilleur résultat a été contrebalancé en partie par les charges d'exploitation plus élevées au quatrième trimestre, lesquelles, exprimées en pourcentage des ventes, ont augmenté de 64 points de base comparativement au trimestre correspondant de l'exercice précédent. L'augmentation des charges d'exploitation est imputable en grande partie à la hausse des charges des établissements découlant de la croissance et de l'expansion continues du réseau d'établissements, principalement les charges locatives et les coûts de la main-d'œuvre, contrebalancée légèrement par d'autres gains au chapitre de la productivité et de l'efficacité.

#### Amortissement

L'amortissement des immobilisations et autres actifs incorporels s'est chiffré à 58 M\$ au quatrième trimestre de 2009, comparativement à 50 M\$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent, soit une hausse de 8 M\$ ou de 15,6 %. Exprimé en pourcentage des ventes, l'amortissement du quatrième trimestre de 2009 a augmenté de 32 points de base par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, la Société ayant continué d'investir du capital pour l'expansion et l'optimisation de son réseau d'établissements.

#### Bénéfice d'exploitation

Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 255 M\$ au quatrième trimestre de 2009, soit un montant presque inchangé par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, les résultats du quatrième trimestre de 2008 ayant tiré parti de l'inclusion d'une semaine supplémentaire. Au quatrième trimestre de 2009, la marge d'exploitation de la Société (le bénéfice d'exploitation divisé par les ventes) s'est établie à 10,26 %, comparativement à 10,25 % pour le quatrième trimestre de l'exercice précédent, l'augmentation de l'amortissement qui reflète la croissance continue du programme d'investissement et de mise en valeur des établissements de la Société ayant servi à contrebalancer largement l'amélioration de la marge du BAIIA de la Société (le BAIIA divisé par les ventes). Au quatrième trimestre de 2009, la marge du BAIIA de la Société s'est établie à 12,61 %, en hausse de 34 points de base par rapport à la marge du BAIIA de 12,27 % inscrite au cours du quatrième trimestre de 2008. Ce résultat tient à la forte croissance comparable des ventes, à l'amélioration des synergies d'achat ainsi qu'à l'attention soutenue accordée à la réduction des coûts, à la productivité et à l'efficacité; toutefois, ces avantages ont été contrebalancés en partie par l'augmentation des charges d'exploitation et des charges des établissements attribuable à la croissance et à l'expansion continues du réseau d'établissements, de même que par l'intensification des investissements liés à l'établissement de prix et aux activités de promotion.

#### Intérêts débiteurs

Les intérêts débiteurs se sont chiffrés à 12 M\$ au quatrième trimestre de 2009, contre 16 M\$ pour la période correspondante de l'exercice précédent, soit une diminution de 4 M\$ ou de 26,2 %. La hausse du niveau moyen de l'encours de la dette nette consolidée, au même titre que l'amortissement accru des frais de financement reportés liés aux activités de financement, a été largement contrebalancée par une baisse des taux d'intérêt à court terme, soumise aux forces du marché, sur la tranche des emprunts à taux variables de la Société.

#### Impôts sur les bénéfices

Le taux d'imposition effectif de la Société au quatrième trimestre de 2009 était de 29,8 %, comparativement à 30,6 % à la période correspondante de l'exercice précédent. Cette baisse du taux d'imposition effectif est attribuable à la réduction des taux prévus par la loi.

#### Bénéfice net

Au quatrième trimestre de 2009, le bénéfice net s'est élevé à 171 M\$ ou à 79 cents par action (dilué), comparativement à 167 M\$ ou à 77 cents par action (dilué) pour l'exercice précédent. À l'exclusion de l'avantage de la semaine supplémentaire des résultats de l'exercice précédent, qui a une valeur d'environ 3 cents par action selon l'estimation de la Société, le bénéfice net du quatrième trimestre a augmenté d'environ 7 % en 2009.

## Flux de trésorerie

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont élevés à 172 M\$ au quatrième trimestre de 2009, par rapport à 157 M\$ pour la période correspondante de l'exercice précédent, soit une hausse de 15 M\$ ou de 9,4 %. Cette augmentation est largement attribuable à l'accroissement du bénéfice net, ajusté en fonction des éléments hors trésorerie, jumelé à une diminution du montant investi dans les soldes des éléments hors trésorerie du fonds de roulement, comparativement au trimestre correspondant.

Au quatrième trimestre de 2009, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont chiffrés à 170 M\$, comparativement à 217 M\$ à la période correspondante de l'exercice précédent, soit une baisse de 47 M\$, ou de 21,5 %. De ces montants, une tranche de 149 M\$ s'explique par l'acquisition d'immobilisations corporelles au quatrième trimestre de 2009, déduction faite de toute cession, contre une tranche de 176 M\$ au quatrième trimestre de 2008, la Société continuant d'investir dans l'expansion et l'optimisation de son réseau d'établissements. La Société a également investi un montant de 5 M\$ dans l'acquisition d'entreprises et un montant de 15 M\$ dans l'achat et le développement d'actifs incorporels au quatrième trimestre de 2009, comparativement à 46 M\$ et à 24 M\$, respectivement, pour la période correspondante de l'exercice précédent. Ces investissements se rapportent essentiellement à l'acquisition de pharmacies et de fichiers d'ordonnances, puisque la Société continue de saisir les occasions intéressantes sur le marché, mais à un rythme plus lent qu'en 2008. Au quatrième trimestre de 2009, le solde des fonds déposés et détenus en mains tierces se rapportant à des offres d'achat en cours visant des pharmacies et des terrains a augmenté de 1 M\$, comparativement à une diminution de 29 M\$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Au cours du quatrième trimestre de 2009, dix nouvelles pharmacies ont été ouvertes ou acquises, dont trois étaient des réimplantations. Durant le trimestre, la Société a également ajouté deux boutiques beauté Murale<sup>MC</sup>, qui offrent des produits de luxe, à son réseau.

Les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se sont établis à 16 M\$ au quatrième trimestre de 2009, les sorties de fonds de 47 M\$ pour le versement de dividendes ayant été contrebalancées en partie par des rentrées de fonds de 31 M\$. Les rentrées de fonds comprenaient une augmentation de 7 M\$ de la dette bancaire, une hausse de 7 M\$ du montant du papier commercial émis et en cours en vertu du programme de papier commercial de la Société, un montant de 1 M\$ sous forme d'emprunts à taux préférentiel en vertu de la facilité de crédit bancaire renouvelable à terme de la Société, une hausse de 15 M\$ du montant des investissements des franchisés et le produit de 1 M\$ tiré de l'émission d'actions ordinaires et de remboursements de prêts aux termes des régimes de rémunération à base d'actions de la Société.

Au quatrième trimestre de 2009, le résultat net des activités d'exploitation, d'investissement et de financement de la Société s'est traduit par une diminution des soldes de trésorerie de 14 M\$.

## Estimations comptables critiques

Les états financiers consolidés de la Société sont préparés conformément aux PCGR du Canada, ce qui exige de la part de la direction d'établir des estimations et de formuler des hypothèses et des jugements qui ont une incidence sur les montants présentés de l'actif et du passif, sur la présentation des actifs et passifs éventuels en date des états financiers consolidés ainsi que sur les montants présentés au titre des produits et des charges au cours de la période considérée. La Société fonde ses estimations, jugements et hypothèses sur les résultats antérieurs, sur les tendances courantes et sur d'autres facteurs jugés importants par la direction au moment de la préparation des états financiers consolidés. La Société passe régulièrement en revue ses conventions comptables et leur application. Bien que la Société estime que les résultats antérieurs, les tendances courantes et les autres facteurs pris en compte constituent des éléments à l'appui de la préparation de ses états financiers consolidés conformément aux PCGR du Canada, les résultats réels pourraient différer considérablement de ces estimations.

Les principales conventions comptables de la Société sont présentées à la note 1 des états financiers consolidés de la Société. Les conventions comptables ci-après tiennent compte d'un degré élevé de jugement et de complexité et sont donc considérées comme des conventions comptables critiques.

## Stocks

Les stocks sont évalués au coût ou à la valeur de réalisation nette estimative, selon le montant le moins élevé. Le coût est déterminé selon la méthode du premier entré, premier sorti. Pour calculer les pertes estimatives de stocks ou la freinte de stocks, entre la date du dernier dénombrement physique des stocks et la date du bilan, il faut formuler des estimations et des jugements importants.

La freinte de stocks est estimée en fonction du pourcentage des ventes pour la période allant de la date du dernier dénombrement physique des stocks à la date du bilan. Ces estimations sont fondées sur les résultats antérieurs et les résultats récents du dénombrement. Si les pertes réelles de stocks varient par rapport à ces estimations, tant les stocks que le bénéfice d'exploitation pourraient en subir les effets.

## Programme de fidélisation de la carte Shoppers Optimum<sup>MD</sup>/Pharmaprix Optimum<sup>MD</sup>

Le programme de fidélisation de la carte Shoppers Optimum<sup>MD</sup>/Pharmaprix Optimum<sup>MD</sup> (le « programme ») permet aux membres d'accumuler des points sur les achats qu'ils effectuent aux établissements Shoppers Drug Mart<sup>MD</sup>, Pharmaprix<sup>MD</sup>, Shoppers Simply Pharmacy<sup>MD</sup>, Pharmaprix Simplement Santé<sup>MD</sup>, aux centres de soins de santé Shoppers Home Health Care<sup>MD</sup> et aux boutiques Murale<sup>MC</sup> à raison de 10 points pour chaque dollar d'achats de produits et de services admissibles en plus de points additionnels applicables. Les membres peuvent échanger leurs points, conformément au tableau de primes du programme ou à d'autres offres, pour obtenir des rabais sur des produits de l'avant du magasin à leur prochain achat. Lorsque les membres accumulent des points, la Société inscrit une charge et établit un passif au titre des échanges futurs en multipliant le nombre de points émis par le coût estimatif par point. Le passif du programme est porté aux créditeurs et charges à payer du bilan consolidé de la Société. Le coût réel des échanges en vertu du programme est imputé au passif.

Le coût estimatif par point est calculé en tenant compte de plusieurs facteurs, dont le comportement d'achats habituel des membres du programme, les modèles d'échanges futurs prévus et les coûts connexes. La Société surveille continuellement les tendances en matière de taux de rachat (les points échangés exprimés en pourcentage des points émis) et le coût net par point échangé, et elle ajuste le taux de rachat et le coût estimatifs par point en fonction du nombre d'échanges futurs prévus. Les coûts du programme pourraient être supérieurs ou inférieurs selon que les estimations diffèrent des résultats réels.

## Avantages sociaux futurs

Les coûts des prestations de retraite et les obligations au titre des prestations constituées relativement aux régimes de retraite à prestations déterminées agréés et non agréés et aux régimes d'avantages complémentaires de retraite de la Société sont déterminés en fonction d'évaluations actuarielles, lesquelles sont tributaires des hypothèses formulées par la direction. Ces hypothèses englobent le taux d'actualisation, le taux de rendement à long terme prévu de l'actif au titre des régimes, la hausse du taux de rémunération, l'âge des employés au moment de leur retraite, les taux de mortalité et le taux d'inflation prévu quant aux coûts des soins de santé. La direction de la Société et les actuaires revoient annuellement ces hypothèses.

Les hypothèses actuarielles les plus importantes qui ont été adoptées sont les suivantes :

	2009			2008		
	Régimes de retraite à prestations déterminées agréés	Régimes de retraite à prestations déterminées non agréés	Autres régimes d'avantages postérieurs à l'emploi	Régimes de retraite à prestations déterminées agréés	Régimes de retraite à prestations déterminées non agréés	Autres régimes d'avantages postérieurs à l'emploi
<b>Obligation au titre des prestations constituées, à la fin</b>						
Taux d'actualisation	6,00 %	2,88 %	6,00 %	6,75 %	3,25 %	6,75 %
Hausse du taux de rémunération	4,00 %	4,00 %	4,00 %	4,00 %	4,00 %	4,00 %
<b>Charge au titre des avantages sociaux, pour la période</b>						
Taux d'actualisation	6,75 %	3,25 %	6,75 %	5,25 %	2,63 %	5,25 %
Rendement prévu de l'actif au titre des régimes	7,50 %	3,75 %	s.o.	7,50 %	3,75 %	s.o.
Hausse du taux de rémunération	4,00 %	4,00 %	4,00 %	4,00 %	4,00 %	4,00 %

Le taux d'actualisation est fondé sur les taux d'intérêt en vigueur pratiqués sur le marché à la fin de l'exercice de la Société, en présumant un portefeuille d'obligations de sociétés cotées AA dont les échéances concordent en moyenne avec celles des obligations au titre des prestations constituées. Une hausse de 1 % du taux d'actualisation hypothétique réduirait l'obligation au titre des prestations constituées ainsi que la charge au titre des avantages sociaux de la Société à l'égard de ses régimes agréés et non agréés de 15 M\$ et de 2 M\$, respectivement. De même, une baisse de 1 % du taux d'actualisation hypothétique augmenterait de 18 M\$ l'obligation au titre des prestations constituées et de 2 M\$ la charge au titre des avantages sociaux de la Société.

Le taux de rendement à long terme prévu de l'actif au titre des régimes est fondé à la fois sur les actifs investis et sur les rendements antérieurs. Une hausse de 1 % du rendement à long terme hypothétique de l'actif au titre des régimes diminuerait de 1 M\$ la charge au titre des avantages sociaux de la Société à l'égard de ses régimes agréés et non agréés. De même, une baisse de 1 % du rendement à long terme hypothétique de l'actif au titre des régimes augmenterait de 1 M\$ la charge au titre des avantages sociaux de la Société à l'égard de ses régimes agréés et non agréés. En calculant la charge au titre des avantages sociaux à l'égard de ses régimes agréés et non agréés pour 2009, la Société a présumé un rendement à long terme de l'actif au titre des régimes de 7,5 %.

Une augmentation de 1 % du taux présumé de la hausse de la rémunération augmenterait de 6 M\$ l'obligation au titre des prestations constituées et de 1 M\$ la charge au titre des avantages sociaux à l'égard des régimes agréés et non agréés. De même, une baisse de 1 % du taux présumé de la hausse de la rémunération diminuerait de 6 M\$ l'obligation au titre des prestations constituées et de 1 M\$ la charge au titre des avantages sociaux à l'égard des régimes agréés et non agréés de la Société.

Le taux d'inflation prévu relatif aux coûts des soins de santé est fondé sur des tendances antérieures et des données externes. Le taux de croissance hypothétique retenu par la Société pour calculer son obligation au titre des prestations constituées et sa charge au titre des avantages sociaux à l'égard de ses régimes d'avantages complémentaires de retraite était de 5,5 % en 2009, soit le même qu'à l'exercice précédent. Il s'agit également du taux de croissance hypothétique retenu pour les prochaines années. Une variation de 1 % du taux de croissance hypothétique des coûts reliés aux soins de santé n'aurait pas d'incidence notable sur l'obligation au titre des prestations constituées et la charge au titre des avantages sociaux de la Société à l'égard de ses régimes d'avantages complémentaires de retraite.

Ces hypothèses pourraient être modifiées éventuellement et toute variation qui en découlerait pourrait avoir des conséquences importantes sur les obligations au titre des prestations constituées de la Société et sur les coûts de ces régimes, lesquels sont pris en compte dans les états consolidés des résultats de la Société. Toutefois, l'ampleur de toute incidence immédiate sur le bénéfice net de la Société est atténuée par le fait que, selon les PCGR du Canada, l'excédent de tout gain ou perte actuariel cumulé net sur 10 % de l'obligation au titre des prestations constituées ou sur 10 % de la juste valeur de l'actif au titre des régimes, selon le plus élevé de ces deux montants, est amorti selon la méthode de l'amortissement linéaire, sur la durée moyenne estimative du reste de la carrière active des salariés actifs couverts par les régimes. Au 2 janvier 2010, la durée moyenne estimative du reste de la carrière active des salariés actifs couverts par les régimes de retraite agréés et non agréés et les régimes d'avantages complémentaires de retraite était de 14 ans et de 10 ans, respectivement.

Au 2 janvier 2010, la situation de capitalisation relative aux obligations de la Société en vertu de ses régimes agréés et non agréés et de ses régimes d'avantages complémentaires de retraite correspondait à un déficit de 25 M\$, contre un déficit de 21 M\$ à la fin de l'exercice précédent. Un montant de 15 M\$ relatif aux obligations de la Société en vertu de ses régimes agréés et non agréés et de ses régimes d'avantages complémentaires de retraite a été inclus dans les autres passifs à long terme du bilan consolidé de la Société au 2 janvier 2010, contre 17 M\$ un an plus tôt. À la même date, la perte actuarielle nette non amortie à l'égard des obligations de la Société en vertu de ses régimes agréés et non agréés et de ses régimes d'avantages complémentaires de retraite s'établissait à 10 M\$ contre 4 M\$ à la fin de l'exercice précédent. (Se reporter à la note 12 des états financiers consolidés de la Société.)

Le taux de rendement réel de l'actif au titre des régimes et les variations des taux d'intérêt pourraient également entraîner des changements dans les besoins de capitalisation de la Société pour ses régimes de retraite à prestations déterminées.

### Impôts sur les bénéfices et autres impôts

La Société comptabilise ses impôts sur les bénéfices selon la méthode du passif fiscal. En vertu de cette méthode, les actifs et les passifs d'impôts futurs sont déterminés en fonction des écarts entre la valeur comptable des postes du bilan et leur valeur fiscale correspondante. Le calcul de la charge d'impôts sur les bénéfices exige de la direction qu'elle interprète les exigences réglementaires et en tire certaines conclusions. Même si les déclarations de revenus aux fins d'impôt sur le bénéfice, d'impôt sur le capital et d'impôts indirects font l'objet de vérifications et de réévaluations, la direction estime que des provisions adéquates ont été établies pour satisfaire à toutes ses obligations fiscales. Toutefois, la modification d'interprétations ou de jugements peut se traduire par une augmentation ou une diminution de la charge d'impôt sur le bénéfice, d'impôt sur le capital et d'impôts indirects de la Société dans l'avenir. Le montant de l'augmentation ou de la diminution ne peut raisonnablement être estimé.

### Écart d'acquisition et actifs incorporels

La Société comptabilise comme écart d'acquisition l'excédent du prix d'achat d'une société acquise, sur la juste valeur des actifs nets sous-jacents, y compris les actifs incorporels, à la date d'acquisition. L'écart d'acquisition compte pour un montant important du total de l'actif de la Société, et fait l'objet d'un test de dépréciation chaque année. Le processus d'évaluation de l'écart d'acquisition comprend la détermination de la juste valeur, laquelle nécessite la formulation de jugements et l'établissement d'estimations, notamment à l'égard, sans s'y limiter, des ventes, du bénéfice, des dépenses en immobilisations, du taux d'actualisation et des taux de croissance finaux prévus pour l'avenir. Ces jugements et estimations peuvent varier éventuellement en raison de l'incertitude à l'égard de la concurrence, du marché et de la conjoncture ou à la suite de changements survenus dans les stratégies commerciales et les perspectives de la Société.

Une perte de valeur de l'écart d'acquisition est constatée si la valeur comptable de l'écart d'acquisition excède la juste valeur implicite. Toute perte de valeur de l'écart d'acquisition entraînerait une baisse de la valeur comptable de l'écart d'acquisition au bilan consolidé de la Société ainsi que la constatation d'une perte de valeur sans effet sur la trésorerie dans le bénéfice d'exploitation. Selon les analyses effectuées, la Société n'a relevé aucune perte de valeur de l'écart d'acquisition.

Les actifs incorporels sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée de vie utile estimative des actifs au rythme indiqué ci-dessous :

Fichiers d'ordonnances	7 à 12 ans
Relations clients	55 à 25 ans
Logiciels	3 à 10 ans
Autres	Durée du bail ou 3 ans

## Nouvelles prises de position comptables

### Normes comptables mises en place en 2009

#### Fondements conceptuels des états financiers

En février 2008, l'Institut Canadien des Comptables Agréés (l'« ICCA ») a apporté des modifications au chapitre 1000 du *Manuel de l'ICCA*, intitulé « Fondements conceptuels des états financiers » (le « chapitre 1000 »), afin de clarifier les critères relatifs à la comptabilisation d'un actif au moment de la comptabilisation des charges et, plus particulièrement, d'annuler la directive permettant le report des frais. Les nouvelles exigences ont pris effet pour les états financiers intermédiaires et annuels des exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2008. La Société a adopté les modifications du chapitre 1000 au début de l'exercice considéré, de même que le chapitre 3064, intitulé « Écarts d'acquisition et actifs incorporels ».

### Écart d'acquisition et immobilisations incorporelles

En février 2008, l'ICCA a publié une nouvelle norme comptable concernant l'écart d'acquisition et les actifs incorporels (le « chapitre 3064 »), laquelle était fondée sur la norme comptable internationale IAS 38 publiée par l'International Accounting Standards Board (l'« IASB »), intitulée « Immobilisations incorporelles ». Le nouveau chapitre remplace les directives existantes portant sur l'écart d'acquisition et autres actifs incorporels et sur les frais de recherche et de développement. L'objectif du chapitre 3064 vise à éliminer la pratique consistant à reporter les frais lorsqu'ils ne répondent pas à la définition ni aux critères de comptabilisation d'un actif. Le chapitre 3064 a pris effet pour les états financiers intermédiaires et annuels des exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2008. La Société a adopté le chapitre 3064 rétrospectivement au début de l'exercice considéré, avec retraitement des périodes antérieures. Les actifs incorporels comptabilisés avant l'exercice considéré de la Société qui ne répondaient plus aux nouveaux critères de comptabilisation ou d'évaluation ni à la définition d'un actif ont été sortis des bilans consolidés, conformément au chapitre 1506 du *Manuel de l'ICCA*, intitulé « Modifications comptables ». Le solde de tels frais reportés à la fin des exercices 2007 et 2008 de la Société a été porté au débit du solde d'ouverture des bénéfices non répartis.

La mise en application du chapitre 3064 a entraîné une réduction du solde d'ouverture des bénéfices non répartis de la Société de 38,9 M\$ et de 27,8 M\$ pour les exercices 2009 et 2008, respectivement. L'incidence sur les autres soldes est décrite dans les paragraphes qui suivent.

L'incidence sur les résultats de l'exercice terminé le 3 janvier 2009 s'est traduite par une augmentation du coût des marchandises vendues et des autres charges d'exploitation, ainsi que par une diminution du bénéfice d'exploitation de 15,3 M\$ et une baisse du bénéfice net de 11,1 M\$, donnant lieu à une diminution de 0,05 \$ du bénéfice net de base et dilué par action. L'ajustement a trait à des coûts antérieurement reportés, principalement des coûts d'ouverture d'établissements, qui ne répondent plus aux nouveaux critères de comptabilisation d'un actif.

L'incidence sur les soldes au 3 janvier 2009 a consisté essentiellement en une augmentation des actifs d'impôts futurs nets de 17,7 M\$, en une diminution des charges payées d'avance et des dépôts de 4,7 M\$, en une diminution des immobilisations corporelles de 110,8 M\$, en une diminution des coûts reportés d'environ 47,2 M\$, en une augmentation des actifs incorporels de 114,5 M\$ et en une diminution des autres actifs de 8,3 M\$. L'augmentation des actifs incorporels et la diminution des immobilisations corporelles reflètent essentiellement le reclassement de certains coûts liés aux logiciels qui étaient inclus auparavant dans les immobilisations corporelles.

### Risque de crédit et juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers

En janvier 2009, le Comité sur les problèmes nouveaux de l'ICCA (le « CPN ») a publié un nouvel abrégé concernant l'évaluation des actifs et passifs financiers (le CPN-173 – Risque de crédit et juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers) (le « CPN-173 »). Les pratiques diffèrent lorsqu'il est question d'établir si l'on devrait tenir compte du risque de crédit propre à l'entité et du risque de crédit de la contrepartie dans la détermination de la juste valeur des instruments financiers. Les membres du Comité sont parvenus à un consensus : l'évaluation des actifs et des passifs financiers doit tenir compte de ces risques. Le CPN-173 s'applique à tous les actifs et les passifs financiers évalués à la juste valeur dans les états financiers intermédiaires et annuels publiés pour les périodes se terminant à la date de publication du CPN-173 ou à une date ultérieure, de façon rétrospective, sans retraitement des périodes antérieures. La Société a adopté le CPN-173 au début de l'exercice considéré. La mise en application n'a eu aucune incidence importante sur ses résultats d'exploitation, sur sa situation financière ni sur les informations qu'elle fournit.

### Instruments financiers – informations à fournir

En juin 2009, l'ICCA a publié des modifications au chapitre 3862 du *Manuel de l'ICCA*, intitulé « Instruments financiers – informations à fournir » (le « chapitre 3862 »), aux fins de l'adoption des modifications visant la Norme internationale d'information financière 7, *Instruments financiers : informations à fournir* (« IFRS 7 »), établies par l'IASB en mars 2009. Ces modifications s'appliquent aux entreprises ayant une obligation publique de rendre des comptes ainsi qu'aux entreprises à capital fermé, aux entreprises coopératives, aux entreprises à tarifs réglementés et aux organismes sans but lucratif qui choisissent d'adopter le chapitre 3862. Les modifications ont été apportées afin d'améliorer les informations fournies au sujet des évaluations à la juste valeur, y compris quant à la fiabilité relative des données utilisées pour ces évaluations, et au sujet du risque d'illiquidité lié aux instruments financiers.

Les modifications ont pris effet pour les états financiers annuels des exercices se terminant après le 30 septembre 2009, et leur adoption anticipée est permise. Afin d'alléger la tâche des préparateurs, et par souci de cohérence avec IFRS 7, l'ICCA a décidé que les entités n'ont pas à fournir, dans la première année d'application, des informations comparatives pour les informations exigées en vertu des modifications. La Société a adopté ces modifications dans ses états financiers consolidés annuels de l'exercice 2009. Ces modifications visant les informations à fournir au sujet des évaluations à la juste valeur et du risque d'illiquidité lié aux instruments financiers de la Société n'ont pas eu une incidence importante.

#### **Instruments financiers – comptabilisation et évaluation**

En août 2009, l'ICCA a modifié le chapitre 3855 du *Manuel de l'ICCA*, intitulé « Instruments financiers – comptabilisation et évaluation » (le « chapitre 3855 »), en ajoutant et en modifiant des paragraphes concernant le classement des actifs financiers ayant subi une perte de valeur et en fournissant des directives transitoires particulières. La Société a adopté les modifications au chapitre 3855 pour ses états financiers intermédiaires des troisième et quatrième trimestres de 2009 et pour ses états financiers annuels de 2009. La mise en œuvre n'a pas eu une incidence importante sur les résultats d'exploitation ni sur la situation financière de la Société.

#### **Futures normes comptables**

##### **Regroupements d'entreprises**

En janvier 2009, l'ICCA a publié de nouvelles normes comptables concernant les regroupements d'entreprises (le « chapitre 1582 »), les participations sans contrôle (le « chapitre 1602 ») et les états financiers consolidés (le « chapitre 1601 ») qui se fondent sur la norme comptable internationale IAS 3, publiée par l'IASB, *Regroupements d'entreprises*. Les nouvelles normes ont remplacé les indications existantes relatives aux regroupements d'entreprises et aux états financiers consolidés. Ces nouvelles normes ont pour objectif d'harmoniser les normes comptables canadiennes en matière de regroupement d'entreprises avec les normes comptables internationales et américaines. Les nouvelles normes doivent être adoptées à titre prospectif aux regroupements d'entreprises pour lesquels la date d'acquisition est le début de la première période de présentation de l'information financière annuelle ouverte à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011. Une adoption anticipée est autorisée. Les actifs et les passifs nés de regroupements d'entreprises dont la date d'acquisition a précédé l'adoption des nouvelles normes ne doivent pas être ajustés lors de leur adoption. Le chapitre 1602 devrait être adopté de façon rétrospective, à l'exception de certains éléments.

La Société adoptera les nouvelles normes comptables au début de son exercice 2011. L'incidence des nouvelles normes sur les résultats d'exploitation, la situation financière de la Société et les informations qu'elle fournit sera évaluée dans le cadre du processus de transition aux Normes internationales d'information financière de la Société.

#### **Instruments financiers – comptabilisation et évaluation**

En avril 2009, l'ICCA a modifié le chapitre 3855 du *Manuel de l'ICCA* en ajoutant et en modifiant des paragraphes concernant l'application de la méthode du taux d'intérêt effectif aux actifs financiers ayant auparavant subi une perte de valeur et les options de paiement anticipé incorporées. Les modifications prennent effet pour les états financiers intermédiaires et annuels des exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011, et leur adoption anticipée est permise. La Société adoptera les changements au chapitre 3855 pour son exercice 2011. Les modifications ne devraient pas avoir une incidence importante sur la comptabilisation des instruments financiers de la Société.

### **Accords de prestations multiples générateurs de produits**

En décembre 2009, le CPN a publié un nouvel abrégé portant sur les accords de prestations multiples générateurs de produits (le CPN-175 – Accords de prestations multiples générateurs de produits) (le « CPN-175 »), qui modifie le CPN-142 – Accords de prestations multiples générateurs de produits (le « CPN-142 »). L'objectif du CPN-175 est d'harmoniser le CPN-142 avec les modifications apportées aux principes comptables généralement reconnus des États-Unis. Ces modifications exigent du fournisseur qu'il répartisse la contrepartie liée à l'arrangement à la date de la conclusion de l'arrangement entre toutes les prestations au moyen de la méthode du prix de vente relatif, éliminant ainsi l'utilisation de la méthode du montant résiduel. Elles modifient aussi le niveau de preuve relatif au prix de vente de chaque prestation requis pour séparer les prestations lorsqu'une preuve plus objective du prix de vente n'est pas disponible. Le CPN-175 devrait être adopté prospectivement et appliqué aux accords générateurs de produits conclus ou modifiés significativement au cours des exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011, mais l'adoption anticipée est permise. Le CPN-142 continue d'être en vigueur jusqu'à cette date.

### **Transition aux normes internationales d'information financière**

En janvier 2006, le Conseil des normes comptables (le « CNC ») annonçait sa décision d'exiger que toutes les entreprises ayant une obligation publique de rendre des comptes le fassent selon les Normes internationales d'information financière (les « IFRS ») pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011. Par conséquent, la présentation de l'information financière par les entreprises canadiennes ayant une obligation publique de rendre des comptes changera de façon importante, en raison du passage des principes comptables généralement reconnus du Canada actuellement en vigueur aux IFRS.

En février 2008, le CNC a confirmé que les entreprises ayant une obligation publique de rendre des comptes devront appliquer les IFRS telles qu'elles sont publiées par l'IASB, à moins que des modifications ou des ajouts aux exigences des IFRS ne soient publiés par le CNC. Les IFRS devront être appliquées pour les états financiers intermédiaires et annuels des exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011.

La Société a commencé son projet de transition aux IFRS en 2008 par une évaluation générale des principaux domaines à l'égard desquels la conversion aux IFRS pourrait avoir une incidence importante ou présenter un défi important. La Société a engagé un conseiller externe, établi une équipe de travail et élaboré des protocoles aux fins de la documentation et des rapports d'étape. Elle a fourni un programme de formation initiale et elle veille à ce que l'équipe de travail possède une connaissance approfondie des IFRS pertinentes ainsi que des faits nouveaux concernant les IFRS.

L'équipe de travail de la Société a effectué une évaluation détaillée des IFRS portant principalement sur l'établissement des différences entre les conventions actuellement utilisées par la Société et les IFRS. À cet égard, l'équipe a dressé une liste de questions portant sur des sujets précis, afin de déterminer les activités qui devront être mises en œuvre pour résoudre ces questions de même que l'échéancier des activités et leur incidence possible sur les systèmes fiscaux et sur les systèmes de technologie de l'information et de données.

La Société se concentre principalement sur les normes suivantes :

#### **IAS 27, États financiers consolidés et individuels**

Selon les principes comptables généralement reconnus du Canada (les « PCGR du Canada »), les filiales sont d'abord consolidées en fonction du modèle des droits variables conformément à la Note d'orientation concernant la comptabilité – 15, intitulée « Consolidation des entités à détenteurs de droits variables », et ensuite en fonction du modèle des droits de vote conformément au chapitre 1590 du *Manuel de l'ICCA*, intitulé « Filiales ».

Aux fins des PCGR du Canada, la Société a conclu que les établissements individuels des franchisés qui constituent le réseau d'établissements de la Société étaient considérés comme des entités à détenteurs de droits variables et que, par conséquent, ils étaient assujettis à la consolidation par la Société. Aux termes des IFRS, le concept de droit variable n'existe pas et la consolidation est effectuée en fonction du concept de contrôle tel qu'il est décrit dans l'IAS 27, *États financiers consolidés et individuels* (l'« IAS 27 »).

En se fondant sur son évaluation, la Société a déterminé de façon préliminaire que la consolidation de son réseau d'établissements des franchisés demeure appropriée en vertu des IFRS. En décembre 2008, l'IASB a publié un exposé-sondage qui révisera l'IAS 27. L'exposé-sondage fournit des indications additionnelles sur la définition et l'évaluation du contrôle. Cependant, l'exposé-sondage pourrait être modifié avant sa finalisation et la Société continue de surveiller le projet de l'IASB relativement à cette norme.

### **IFRS 3, Regroupements d'entreprises**

Les principales incidences de l'adoption d'IFRS 3, *Regroupements d'entreprises* (« IFRS 3 »), comparativement aux exigences actuelles sont les suivantes :

- a) incapacité de capitaliser les coûts d'acquisition qui sont actuellement considérés comme une partie du prix d'achat;
- b) application rétroactive et retraitement des périodes antérieures nécessaires en cas d'ajustement apporté au prix d'achat au cours de la période de douze mois suivant une acquisition;
- c) restrictions additionnelles relatives à l'établissement des provisions pour restructuration, réduisant ainsi le nombre de provisions comptabilisées au moment de l'acquisition ou leur montant;
- d) comptabilisation des actifs incorporels (des passifs) découlant des contrats de location simples favorables (défavorables) en tant que composante de l'actif loué en vertu des PCGR du Canada actuels, ces actifs incorporels sont comptabilisés en tant qu'actifs incorporels ou passifs distincts.

En plus de ces différences comptables, les IFRS comportent des exigences accrues en matière d'informations à fournir.

IFRS 1, *Première application des normes internationales d'information financière* (« IFRS 1 »), prévoit qu'une société qui applique les IFRS pour la première fois peut choisir de ne pas appliquer IFRS 3 de façon rétrospective aux regroupements d'entreprises qui ont eu lieu avant la date de transition aux IFRS. Pour le moment, la Société a l'intention de faire ce choix et, par conséquent, elle n'appliquera IFRS 3 qu'aux regroupements d'entreprises de manière prospective (c.-à-d., aux regroupements qui auront lieu le 3 janvier 2010 ou après cette date).

### **IFRIC 13, Programmes de fidélisation de la clientèle**

IFRIC 13, *Programmes de fidélisation de la clientèle* (« IFRIC 13 »), porte sur la façon dont les sociétés devraient comptabiliser l'obligation de fournir des biens ou des services gratuits ou à prix réduits en vertu de leurs programmes de fidélisation de la clientèle.

IFRIC 13 se fonde sur l'idée que les clients paient implicitement les points qu'ils reçoivent lorsqu'ils achètent des biens ou des services et, par conséquent, une partie des produits doit être reportée au moment où les points sont émis. IFRIC 13 exige que les sociétés estiment la valeur des points que gagne le client et reportent le montant des produits en tant que passif jusqu'à ce qu'elles se soient acquittées des obligations liées aux cadeaux. IFRIC 13 aura une incidence sur l'évaluation et la comptabilisation du programme de fidélisation de la carte Shoppers Optimum<sup>MD</sup> (le « programme »). Actuellement, lorsque les membres du programme accumulent des points, la Société inscrit une charge et établit un passif au titre des échanges futurs en multipliant le nombre de points émis par le coût estimatif par point. Le coût réel des échanges en vertu du programme est imputé au passif.

La Société est d'avis qu'en vertu des IFRS, la juste valeur par point devrait représenter la valeur au détail du cadeau reçu par le client au moment de l'échange, alors que selon l'évaluation actuelle du passif à court terme de la Société, le coût par point représente le coût lié au cadeau que doit assumer la Société au moment de l'échange. Plusieurs facteurs ont une incidence sur la détermination de la juste valeur et le coût par point, notamment le comportement d'achat habituel des membres du programme et les modèles d'échanges futurs prévus. La Société quantifie actuellement cette différence sur le plan de l'évaluation.

### **IAS 16, Immobilisations corporelles**

L'objectif d'IAS 16, *Immobilisations corporelles* (« IAS 16 »), consiste à prescrire le traitement comptable pour les immobilisations corporelles. Les questions fondamentales concernent la comptabilisation des actifs et la détermination de leur valeur comptable ainsi que des dotations aux amortissements et des pertes de valeur correspondantes. La Société a examiné chaque catégorie d'actifs et a déterminé de façon préliminaire que IAS 16 n'aura pas d'incidence importante sur le classement ou la valeur comptable des immobilisations corporelles.

Il est admis que les sociétés qui appliquent les IFRS pour la première fois peuvent éprouver de la difficulté à reconstituer l'information historique relative aux immobilisations corporelles avec suffisamment de détails pour se conformer entièrement de façon rétrospective à IAS 16. IFRS 1 offre aux entités la possibilité d'utiliser la juste valeur comme coût présumé des éléments du solde d'ouverture liés aux immobilisations corporelles. Comme la Société ne croit pas que ses actifs auront à faire l'objet d'une comptabilisation additionnelle par composante, elle est d'avis que la valeur comptable actuelle de ses actifs est conforme aux IFRS.

#### **IAS 17, Contrats de location**

IAS 17, *Contrats de location* (« IAS 17 »), retient les concepts de contrats de location-financement plutôt que les concepts de contrats de location simple. Les directives d'IAS 17 diffèrent en ce sens qu'elles prescrivent l'utilisation de seuils qualitatifs plutôt que de seuils quantitatifs, comme le préconisent les PCGR du Canada. Qu'un contrat de location soit un contrat de location-financement ou un contrat de location simple dépend de la réalité de la transaction plutôt que de la forme du contrat. Un contrat de location-financement se définit comme un contrat de location qui a pour effet de transférer la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété d'un actif loué au preneur. En vertu d'un tel contrat, le transfert de propriété peut intervenir ou non. Un contrat de location simple désigne tout contrat de location autre qu'un contrat de location-financement.

La Société évalue actuellement l'incidence d'IAS 17 sur ses contrats de location existants.

Actuellement, l'IASB entreprend un projet à long terme relativement aux contrats de location. En mars 2009, l'IASB a publié un document de réflexion sur les contrats de location. L'objectif principal de ce projet consiste à élaborer un nouveau modèle pour la comptabilisation des actifs et des passifs découlant des contrats de location qui prévoit que le bilan devrait tenir compte de tous les contrats de location. Les commentaires sur le document de travail devaient être soumis avant juillet 2009. Cette norme ne devrait pas prendre effet avant l'adoption des IFRS de 2011.

#### **IAS 39, Instruments financiers : comptabilisation et évaluation**

La Société a l'intention de continuer d'appliquer la comptabilité de couverture à ses dérivés sur taux d'intérêt et sur contrat à terme d'actions réglés en espèces lorsqu'elle basculera aux IFRS. La Société a officiellement déterminé, désigné et documenté toutes les relations entre ses instruments de couverture et ses éléments couverts ainsi que ses objectifs et ses stratégies en matière de gestion du risque pour conclure diverses opérations de couverture. La Société a évalué l'efficacité des couvertures au 3 janvier 2010 en vertu des IFRS, et a conclu que les dérivés utilisés dans les opérations de couverture sont très efficaces pour contrebalancer les variations futures des flux de trésorerie et de la valeur de marché des éléments couverts.

#### **Autres normes**

En plus des normes susmentionnées, la Société porte également une attention toute spéciale à IAS 36, *Dépréciation d'actifs* et à IAS 12, *Impôts sur le résultat*, et elle est actuellement en voie de finaliser ses intentions préliminaires relatives à ces normes. Cette liste ne devrait pas être considérée comme une liste exhaustive des IFRS qui pourraient avoir une incidence sur les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société ainsi que sur les informations qu'elle doit fournir. Elle vise plutôt à souligner les enjeux que la Société juge les plus importants. Les conclusions pourraient être modifiées à mesure que la Société progresse dans ses évaluations. À l'heure actuelle, la Société n'est pas en mesure de quantifier raisonnablement l'incidence éventuelle des modifications.

D'autres options en vertu d'IFRS 1, autres que celles susmentionnées, sont analysées en détail à mesure que la Société progresse dans son évaluation approfondie de chaque norme.

L'incidence de la transition aux IFRS sur d'autres secteurs d'activité, sur les contrôles et procédures de communication de l'information financière et sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière sera évaluée une fois que la Société aura déterminé l'incidence globale de ces normes.

L'IASB mène d'importants projets sur une base continue que la direction surveille et qui pourraient avoir une incidence sur les différences finales entre les PCGR du Canada et les IFRS, ainsi que sur leurs répercussions sur les résultats d'exploitation, la situation financière et l'information de la Société.

### Risques et gestion du risque

La Société est exposée à divers risques, dans le cours normal de ses activités, qui peuvent avoir une incidence sur ses résultats d'exploitation et financiers.

#### Secteur et réglementation

La Société compte sur la vente de médicaments d'ordonnance pour une tranche considérable et croissante de ses ventes et de ses bénéficiaires. Les médicaments d'ordonnance et leur vente sont assujettis à plusieurs lois et règlements fédéraux, provinciaux, territoriaux et locaux. Les modifications apportées à ces lois et règlements, ou le non-respect de ceux-ci, peuvent avoir des répercussions défavorables importantes sur les activités, les ventes et la rentabilité de la Société.

Les lois et règlements fédéraux et provinciaux établissant les régimes publics d'assurance médicaments régissent les médicaments d'ordonnance couverts, l'admissibilité des patients, les remboursements de médicaments, l'admissibilité des médicaments et l'établissement des prix des médicaments et peuvent même régir les remises que les fabricants sont autorisés à verser aux pharmacies et aux fournisseurs de produits pharmaceutiques, ou que ceux-ci reçoivent. En ce qui concerne le remboursement des médicaments, ces lois et règlements régissent habituellement le coût autorisé d'un médicament d'ordonnance, la majoration de prix autorisée à l'égard d'un médicament d'ordonnance et les honoraires ou les frais d'exécution d'ordonnance qui peuvent être facturés lors de la vente de médicaments d'ordonnance à des patients admissibles en vertu du régime public d'assurance médicaments. Pour ce qui est de l'admissibilité d'un médicament, ces lois et règlements régissent habituellement les exigences liées à l'inclusion des produits du fabricant dans la liste des médicaments donnant droit à une prestation ou à une prestation partielle en vertu du régime public d'assurance médicaments concerné, l'établissement des prix des médicaments et, dans le cas des de l'inclusion des médicaments d'ordonnance génériques, les exigences à respecter pour leur désignation comme produits interchangeable avec un médicament d'ordonnance de marque. En outre, d'autres lois et règlements fédéraux, provinciaux, territoriaux et locaux régissent l'autorisation, le conditionnement, l'étiquetage, la vente, le marketing, la publicité, le traitement, l'entreposage, la distribution, l'exécution d'ordonnances et la mise au rebut de ces médicaments.

Les ventes de médicaments d'ordonnance, le remboursement des médicaments et l'établissement des prix des médicaments peuvent être touchés par les changements qui surviennent dans le secteur des soins de santé, y compris les modifications législatives et autres qui ont une incidence sur l'admissibilité des patients, l'admissibilité des médicaments, les coûts admissibles d'un médicament d'ordonnance, la majoration de prix autorisée à l'égard d'un médicament d'ordonnance ou les honoraires ou les frais d'exécution d'ordonnance payés par les tiers payeurs ou les remises que le fabricant verse aux pharmacies et aux fournisseurs de produits pharmaceutiques, ou que ceux-ci reçoivent.

La majeure partie des ventes de médicaments d'ordonnance sont remboursées ou payées par des tiers payeurs, comme les gouvernements, les compagnies d'assurance ou les employeurs. Ces tiers payeurs ont cherché et continuent de chercher des façons de gérer le coût de leurs régimes d'assurance médicaments. Certains territoires ont mis en œuvre des lois visant la gestion du coût des services pharmaceutiques et le contrôle des coûts accrus engagés par les régimes publics d'assurance médicaments pour les médicaments. En plus des modifications législatives, d'autres mesures de contrôle du coût des médicaments ont été appliquées par certains gouvernements payeurs, notamment la restriction du nombre de médicaments d'ordonnance interchangeables qui sont admissibles au remboursement en vertu des régimes provinciaux d'assurance médicaments, ce qui pourrait avoir une incidence sur le niveau de remboursement des médicaments et sur les remises versées par les fabricants. L'analyse qui suit présente les modifications législatives ou autres mesures réglementaires qui ont été mises en vigueur ou annoncées depuis le début de 2009 dans certaines provinces ou certains territoires en vue de réduire le coût des médicaments engagé au titre des régimes publics d'assurance médicaments :

**Colombie-Britannique** – Un accord provisoire conclu entre la province et la British Columbia Pharmacy Association, lequel était initialement en vigueur du 1<sup>er</sup> janvier 2009 au 31 décembre 2009, a été prorogé jusqu'au 30 juin 2010. Aux termes de cet accord provisoire, les pharmacies sont rémunérées pour les services cliniques liés aux ordonnances, aux renouvellements et aux substitutions de médicaments, et une politique relative à la fréquence d'exécution d'ordonnance a été mise en place. De plus, d'ici l'entrée en vigueur d'une politique permanente d'établissement du prix des médicaments génériques, une politique provisoire sera mise en place, en vertu de laquelle le remboursement versé aux pharmacies pour les nouveaux médicaments d'ordonnance génériques provenant de diverses sources, qui sont ajoutés à la liste du formulaire, n'excédera pas 50 % du prix du produit breveté. Étant donné que les médicaments génériques provenant de diverses sources existants ne sont pas touchés par cette politique provisoire d'établissement du prix, celle-ci ne s'applique pas à bon nombre de médicaments d'ordonnance génériques. Cependant, certains des nouveaux médicaments d'ordonnance génériques qui seront assujettis à la politique provisoire pourraient être des médicaments générant d'importants volumes de vente.

Aux termes de la politique relative à la fréquence d'exécution d'ordonnance, des frais d'exécution d'ordonnance ne devront être versés que si le pharmacien fournit la quantité de médicament totale prescrite sur l'ordonnance ou s'il exécute l'ordonnance pour le nombre de jours maximal permis par la politique du gouvernement. Des frais d'exécution d'ordonnance ne seront pas versés pour les périodes d'exécution d'ordonnance de moins de 28 jours, sauf dans les cas précisés dans la politique relative à la fréquence d'exécution d'ordonnance et sous réserve des plafonds établis dans la politique.

La province et la British Columbia Pharmacy Association prévoient conclure, avant le 30 juin 2010, une nouvelle entente à long terme visant l'établissement du prix des médicaments génériques et d'une grille de tarification pour les services fournis par les pharmaciens.

**Alberta** – Le 20 octobre 2009, le ministère de la Santé et du mieux-être de l'Alberta (le « Ministère de l'Alberta ») a annoncé la deuxième phase de la stratégie pharmaceutique de l'Alberta (la « phase deux »). En ce qui a trait à l'établissement des prix des médicaments génériques, au mois d'octobre 2009, la phase deux a prévu la réduction des prix des nouveaux médicaments génériques (un nouveau médicament générique est tout médicament générique ajouté à la liste des médicaments admissibles de l'Alberta après le 1<sup>er</sup> octobre 2009), les faisant passer du pourcentage en vigueur en Alberta au 20 octobre 2009, qui correspondait généralement à un plafond de 75 % du prix du médicament de marque nominative équivalent, à 45 % du prix du médicament de marque équivalent, et ce, pour tous les acheteurs de l'Alberta. Le 28 janvier 2010, le Ministère de l'Alberta a annoncé que les prix de tous les médicaments génériques existants (les médicaments génériques existants sont les médicaments déjà inclus dans la liste des médicaments donnant droit à des prestations de l'Alberta au 1<sup>er</sup> octobre 2009) seraient eux aussi réduits, les faisant passer du pourcentage maximal qui correspond actuellement à 75 %, à 56 % du prix du médicament de marque nominative équivalent à compter d'avril 2010. Le Ministère de l'Alberta a annoncé également que, dans le cadre de la phase deux, un nouveau modèle de remboursement sera élaboré et mis en œuvre à l'intention des pharmacies, qui vise à élargir la portée actuelle des services offerts par les pharmacies pour inclure d'autres services professionnels. Ces services devraient comprendre des initiatives telles que la consultation auprès de patients, des conseils sur les médicaments et la vaccination. Le Ministère de l'Alberta travaillera avec les pharmaciens et les pharmacies pour établir le nouveau modèle de remboursement qui sera lancé en juillet 2010. En tant que partie intégrante de la phase deux et au cours de la phase deux, un soutien financier sera offert aux pharmaciens sous la forme d'une augmentation des honoraires pour certaines ordonnances et d'une allocation pour les pharmacies en région rurale, alors qu'ils viseront davantage à fournir plus de services professionnels plutôt que de distribuer des médicaments d'ordonnance.

**Ontario** – Le 10 juillet 2009, le ministère de la Santé et des soins de longue durée de l'Ontario (le « Ministère de l'Ontario ») a annoncé qu'il prenait en considération différentes propositions visant à modifier le système de médicaments de l'Ontario afin d'augmenter la valeur qu'il en retire. Parmi les propositions qu'étudie le Ministère de l'Ontario, il y a la réduction des prix établis pour les médicaments génériques, la baisse ou l'élimination des indemnités professionnelles et l'établissement d'ententes de concurrence pour l'achat de médicaments d'ordonnance génériques. À la suite de l'annonce en juillet, le Ministère de l'Ontario a entrepris une série de consultations auprès de groupes de travail composés de personnes directement touchées, notamment des pharmaciens, pour discuter de ces propositions. Le 11 février 2010, le Ministère de l'Ontario a annoncé que la prochaine phase du processus de consultation, c'est-à-dire les discussions confidentielles avec diverses personnes concernées du secteur des pharmacies, aurait lieu dans les semaines suivant l'annonce. Lorsque ces discussions seront terminées, on prévoit que le Ministère de l'Ontario annoncera les modifications qui seront apportées au système de médicaments de l'Ontario.

**Terre-Neuve-et-Labrador** – Le gouvernement avait annoncé une décision concernant la réduction du coût maximal admissible d'un médicament d'ordonnance pour l'établir au prix fixé en vertu du programme public d'assurance médicaments de l'Ontario. À l'heure actuelle, la date de mise en œuvre est inconnue.

Lorsque des mesures législatives ou autres mises en place dans un territoire semblent contribuer à réduire le coût des médicaments d'ordonnance, les gouvernements des autres territoires évaluent, ou peuvent évaluer, la possibilité d'adopter des mesures similaires. Dans certains territoires, les éléments des lois et des règlements qui ont une incidence sur le remboursement des médicaments et sur les remises versées par les fabricants dans le cadre de la vente de médicaments aux régimes d'assurance médicaments publics peuvent être appliqués également à la vente de médicaments au sein du secteur privé. En outre, les tiers payeurs privés (tels que les employeurs et leurs assureurs), cherchent, ou pourraient chercher, à tirer parti de toutes les mesures mises en œuvre par les gouvernements payeurs afin de réduire le coût des médicaments pour les régimes publics en tentant d'appliquer ces mesures aux régimes d'assurance médicaments qu'ils offrent ou gèrent. Par conséquent, les modifications apportées à l'égard du remboursement des médicaments et des remises versées par les fabricants en vertu d'un régime d'assurance médicaments public pourraient aussi avoir une incidence sur le remboursement des médicaments et les remises versées par le fabricant en ce qui a trait aux ventes de médicaments dans le secteur privé. De plus, les tiers payeurs privés pourraient réduire le niveau de remboursement des médicaments d'ordonnance fournis à leurs membres.

Les modifications législatives ou autres ayant une incidence sur les programmes de remboursement des médicaments, l'établissement des prix des médicaments et les remises versées par les fabricants peuvent avoir des répercussions importantes sur les activités, les ventes et la rentabilité de la Société. En outre, la Société pourrait devoir engager des coûts importants pour se conformer à toute modification du cadre réglementaire visant les médicaments d'ordonnance. Le non-respect de ces lois et règlements, particulièrement ceux qui portent sur l'octroi de licences et le comportement des grossistes, l'octroi de licences et le comportement des pharmaciens, la réglementation et la propriété des pharmacies, la publicité des pharmacies et des services d'ordonnance, ainsi que l'établissement des prix des médicaments d'ordonnance, pourrait donner lieu à des poursuites au civil, à des démarches réglementaires, à des amendes, à des injonctions, à des rappels ou à des saisies, lesquels pourraient avoir des répercussions défavorables importantes sur les activités, les ventes ou la rentabilité de la Société.

### Contexte économique et financier

Des changements défavorables quant au contexte économique et financier au Canada et à l'échelle mondiale pourraient influencer sur la capacité de la Société à mettre en œuvre ses stratégies axées sur l'exploitation, l'investissement et le financement, ce qui, en retour, risque d'avoir une incidence défavorable sur ses activités, ses ventes, sa rentabilité et sa situation financière. L'incertitude générale quant au moment où l'économie se remettra de la volatilité survenue récemment sur le marché des capitaux pourrait continuer à créer un contexte d'exploitation difficile, limitant ainsi la croissance des ventes et la capacité de la Société à maximiser la marge brute en dollars, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation et les bénéfices.

### Concurrence

La Société fait face à la concurrence de nombreux détaillants dans les catégories des produits de l'avant du magasin et des médicaments en vente libre. Les concurrents de la Société dans le secteur pharmaceutique de détail comprennent les exploitants indépendants, les autres chaînes d'établissements, les chaînes de magasins de détail, les grandes surfaces et les grandes chaînes d'épicerie-pharmacies. Ces concurrents peuvent réduire le prix des produits de l'avant du magasin ou les frais d'exécution d'ordonnance en vue d'accroître leur part de marché, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur la part de marché ou le bénéfice de la Société.

### Capacité de gérer la croissance et de maintenir la rentabilité

La Société pourrait acquérir à l'occasion d'autres entreprises. De telles acquisitions, le cas échéant, pourraient augmenter la taille de ses activités de même que le montant de sa dette. Cette croissance et cette expansion mettront également de la pression sur les ressources de gestion de la Société. Pour gérer efficacement la croissance, la Société doit demeurer efficiente et rentable, et continuer à améliorer ses systèmes d'exploitation, financiers et de gestion et à attirer, former, motiver et gérer ses employés et franchisés. Même si la Société a mis en place des systèmes de gestion d'une telle expansion, rien ne garantit qu'elle sera en mesure d'intégrer avec succès les entreprises qu'elle pourrait acquérir. Or, si elle n'y parvient pas, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur son entreprise, ses résultats d'exploitation et sa situation financière.

### Capacité d'attirer et de retenir des pharmaciens

La Société dépend de sa capacité d'attirer, de motiver et de retenir les pharmaciens dans son réseau. Les tendances démographiques et la concurrence accrue ont entraîné une pénurie de pharmaciens sur certains marchés canadiens. L'incapacité d'attirer et de retenir des pharmaciens pourrait influencer défavorablement sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société.

La Société estime que son concept de franchisé lui offre un avantage concurrentiel au moment de recruter des pharmaciens. En effet, les pharmaciens diplômés sont attirés par la Société puisque le concept de franchisé leur permet d'être propriétaire de leur propre entreprise tout en profitant de la formation, des capitaux et du soutien opérationnel que leur offre la Société. Cette dernière a aussi investi dans certains programmes de recrutement et de conservation du personnel afin d'attirer les pharmaciens qui travaillent ailleurs, notamment un régime d'avantages sociaux amélioré, des occasions de déplacement et d'avancement ainsi que du soutien financier pour la formation continue. De plus, les établissements des franchisés embauchent encore plus d'étudiants en pharmacie et d'internes, ce qui est un atout pour le recrutement de nouveaux pharmaciens diplômés dans les années à venir. La Société a récemment amélioré ses régimes de rémunération et d'avantages sociaux des pharmaciens dans le but de hausser le taux de rétention de ses pharmaciens actuels.

### **Dépendance à l'égard du personnel clé**

Le succès continu de l'entreprise de la Société sera tributaire des compétences, de l'expérience et des efforts personnels des cadres supérieurs de la Société, notamment de leur capacité d'attirer et de garder à leur service des employés compétents. La perte des services des membres du personnel clé pourrait avoir une incidence négative sur l'entreprise, la situation financière et les perspectives futures de la Société.

### **Dépendance à l'égard des systèmes informatiques et de la technologie**

L'entreprise de la Société se fie à des systèmes informatiques pour soutenir ses systèmes de distribution et de gestion des marchandises, fournir des services aux clients qui présentent des ordonnances, approuver en temps réel les opérations par carte de crédit et de débit ainsi que pour examiner, approuver et régler les ordonnances de tiers. Ses systèmes informatiques peuvent être exposés à un accès non autorisé, à des virus informatiques, à des pannes de système, à des erreurs humaines, à des désastres naturels, à des incendies, à des pannes électriques ou à des fraudes, sabotages, ou actes terroristes. Des pannes importantes ou répétées pourraient nuire aux revenus et à la réputation de la Société, en plus d'être coûteuses.

### **Avantages sociaux futurs**

La Société a certaines obligations en vertu de ses régimes de retraite à prestations déterminées agréés et non agréés et de ses autres régimes d'avantages postérieurs à l'emploi. Les nouveaux règlements et les fluctuations commandées par le marché pourraient donner lieu à des variations des taux d'actualisation et des autres variables qui obligerait la Société à verser ultérieurement des cotisations qui pourraient se révéler considérablement différentes des estimations. Les cotisations actuelles de la Société aux régimes de retraite sont déterminées en fonction d'évaluations actuarielles, lesquelles sont tributaires de certaines hypothèses, notamment les taux de rendement du marché. Des marchés financiers léthargiques et une diminution des taux d'intérêt sur une période prolongée pourraient faire en sorte que le rendement réel de l'actif au titre des régimes de retraite de la Société ne soit pas aussi favorable que prévu. Des évaluations subséquentes pourraient obliger la Société à verser dans ses régimes des cotisations excédant celles qui sont actuellement envisagées, ce qui, en retour, pourrait avoir une incidence défavorable sur le rendement financier de la Société.

### **Tiers fournisseurs de services**

La Société dépend de tiers fournisseurs de services à l'égard de certaines de ses activités. Il se pourrait que des événements défavorables touchant ces tiers fournisseurs de services aient, à leur tour, une incidence défavorable sur la Société. Bien que cette dernière n'exerce aucune influence sur les méthodes de gestion des tiers fournisseurs, elle a conclu des ententes contractuelles en vue d'officialiser les liens établis avec eux. Dans le but d'atténuer les risques liés à l'exploitation, la Société suit de près et gère de façon dynamique les relations qu'elle entretient avec les tiers fournisseurs de services.

### **Risque lié à l'immobilier**

La mise en œuvre réussie des stratégies de croissance de la Société dépend de sa capacité d'accroître la superficie de vente des établissements des franchisés au moyen de l'ouverture ou de l'acquisition de nouveaux établissements, de l'agrandissement des établissements existants et de la réimplantation d'autres établissements vers des emplacements de choix. L'incapacité de la Société de trouver des emplacements appropriés pour ses établissements ou encore de réaménager des établissements existants, de négocier de nouveaux baux ou de rénover des établissements conformément à des modalités commerciales raisonnables est l'un des facteurs pouvant avoir une incidence sur son plan stratégique.

### **Caractère saisonnier**

Les activités principales de la Société, qui sont liées aux médicaments sur ordonnance, ne sont pas assujetties habituellement aux fluctuations saisonnières. Les activités de l'avant du magasin comprennent des promotions saisonnières qui peuvent avoir une incidence sur les résultats d'un trimestre à l'autre, particulièrement lorsqu'une saison ne se trouve pas dans un même trimestre d'un exercice à l'autre, comme c'est le cas pour Pâques. Comme la Société continue d'étendre sa gamme de produits et services de l'avant du magasin, y compris ses promotions saisonnières, ses résultats d'exploitation pourraient être davantage exposés aux fluctuations saisonnières.

### Autres arrangements pour la sélection de fournisseurs de produits génériques

Étant donné que les taux d'utilisation de médicaments d'ordonnance génériques augmentent, la Société entend utiliser d'autres sources et modes d'approvisionnement pour les médicaments d'ordonnance génériques, y compris la signature de contrats pour la fabrication de médicaments génériques offerts sous une marque maison. Dans l'éventualité où cette mesure serait adoptée ou mise en place, ces autres sources et modes d'approvisionnement, pourraient comporter des risques additionnels autres que ceux qui sont associés à la stratégie d'approvisionnement actuelle de la Société. La responsabilité liée aux produits et l'infraction aux lois sur la propriété intellectuelle constituent les risques additionnels les plus importants. Des réclamations à l'égard de la responsabilité liée aux produits peuvent survenir dans l'éventualité où l'utilisation des produits de la Société causerait, ou serait présumée avoir causé, un préjudice aux consommateurs. Des réclamations relatives à l'infraction aux lois sur la propriété intellectuelle peuvent survenir dans l'éventualité où les produits de la Société enfreindraient ou violeraient, ou seraient présumés avoir enfreint ou violé, les brevets ou les droits de propriété intellectuelle de tiers, notamment ceux du fabricant de produits de marque. Les deux types de réclamations pourraient s'avérer coûteuses à défendre et entraîner des obligations et des dommages pécuniaires importants. La Société entend gérer ces risques en choisissant soigneusement les produits, en acquérant des assurances et en prévoyant des indemnités contractuelles dans les conventions qu'elle signe avec les fabricants avec lesquels elle a conclu des contrats.

En outre, le marché des médicaments génériques et l'admissibilité des produits aux fins de remboursement dans le cadre des régimes publics et d'autres tiers payeurs dépendront de la mesure dans laquelle les produits sont désignés comme étant interchangeables avec les produits de marque et ils sont inclus dans la liste des médicaments donnant droit à une prestation en vertu des régimes publics d'assurance médicaments au Canada. Le caractère interchangeable des produits et leur inclusion dans la liste des médicaments donnant droit à des prestations font l'objet d'une stricte réglementation et dépendront de la conformité de ces produits et de ces modes d'approvisionnement aux exigences réglementaires.

### Conformité environnementale

En tant que propriétaire ou locateur, la Société est assujettie à divers lois et règlements fédéraux et provinciaux portant sur l'environnement. Le non-respect de ces lois et règlements pourrait entraîner des mesures réglementaires, notamment des ordonnances, des amendes et d'autres pénalités. Ces lois et règlements prévoient également que le propriétaire ou le locateur pourrait être tenu responsable des coûts d'évaluation, de surveillance et d'enlèvement de certaines substances dangereuses et de restauration des sites contaminés par certaines substances dangereuses, à ses propriétés ou à d'autres emplacements. L'omission d'enlever ces substances ou de restaurer les sites contaminés par de telles substances, s'il y a lieu, pourrait entraîner des mesures réglementaires ou des réclamations contre la Société. Des développements futurs et le resserrement de la réglementation environnementale pourraient obliger la Société à engager des frais supplémentaires.

La Société est une entreprise socialement responsable et respectueuse de l'environnement qui a élaboré des politiques et procédures visant à assurer la conformité à l'égard des lois et règlements portant sur l'environnement. Les mesures de protection de l'environnement n'ont pas, et ne devraient pas avoir, d'incidence importante sur les activités, les pratiques commerciales ou les résultats financiers de la Société.

### Éthique en matière de conduite des affaires

Toute violation de la loi, tout manquement aux politiques de la Société ou tout comportement contraire à l'éthique pourraient avoir une incidence importante sur la réputation de la Société et sur sa capacité d'exercer ses activités, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables sur son rendement financier. La Société s'est engagée à adopter des pratiques commerciales éthiques, et la protection de sa réputation sur le plan de l'honnêteté et de l'intégrité constitue la pierre angulaire de sa conception des affaires. Ainsi, la Société a adopté des politiques et des pratiques pour s'assurer que ses employés et ses administrateurs respectent les normes les plus élevées en matière de comportement éthique.

### Risques liés aux biens et risques divers

Les activités de la Société comportent certains risques liés aux biens et risques divers. La Société a mis en place un certain nombre de programmes intégrés de gestion des risques qui visent à réduire ces risques et à atténuer les pertes. Ces programmes comprennent l'autoassurance de certains risques dans une mesure appropriée et habituelle pour la Société, compte tenu de sa taille et de sa situation financière, et la souscription d'assurance excédentaire auprès de compagnies d'assurance financièrement stables en vue de fournir une protection adéquate contre tous les risques commerciaux habituels assurables.

### **Santé et sécurité en milieu de travail**

La Société reconnaît que le maintien d'un milieu de travail sain et sécuritaire réduit les risques de blessures et les autres risques auxquels peuvent être exposés les employés dans l'exercice de leurs fonctions, accroît la productivité et favorise la diminution des obligations ou des indemnités qui pourraient découler des blessures survenues en milieu de travail. La Société a instauré des programmes de santé et de sécurité au travail et a établi des politiques et des procédures visant à assurer la conformité aux exigences législatives applicables.

### **Questions d'ordre juridique, fiscal et comptable**

Toute modification apportée aux diverses lois et règles et aux divers règlements fédéraux et provinciaux portant sur les activités de la Société pourrait avoir une incidence importante sur ses résultats d'exploitation et financiers. Le respect de toute modification proposée pourrait également entraîner des coûts importants pour la Société. L'omission de se conformer en tout point aux diverses lois et règles ou aux divers règlements pourrait exposer la Société à des poursuites pouvant avoir une incidence importante sur ses résultats. De même, des modifications apportées à la réglementation fiscale ou aux prises de position comptables par les autorités compétentes pourraient avoir une incidence favorable ou défavorable sur les résultats financiers de la Société.

### **Respect des lois sur la protection des renseignements personnels**

Au Canada, la *Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques* (la « LPRPDE ») a été adoptée par le gouvernement fédéral avec prise d'effet le 1<sup>er</sup> janvier 2001. Actuellement, cette loi s'applique à toutes les organisations qui recueillent, utilisent ou communiquent des renseignements personnels dans le cadre d'activités commerciales, sauf dans la mesure où des lois provinciales sur la protection des renseignements personnels ont été adoptées et déclarées essentiellement similaires à la législation fédérale. Jusqu'à présent, les provinces de Québec, de Colombie-Britannique et d'Alberta ont adopté des lois sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé « essentiellement similaires ». En outre, l'Ontario a adopté une loi exhaustive sur la protection des renseignements personnels sur la santé « essentiellement similaire » à la LPRPDE. D'autres provinces, notamment l'Alberta, la Saskatchewan et le Manitoba, ont également adopté des lois sur la protection des renseignements personnels sur la santé, mais ces lois n'ont pas été déclarées comme étant « essentiellement similaires » à la LPRPDE. Par conséquent, dans ces trois provinces, la LPRPDE et les lois provinciales peuvent s'appliquer aux organismes du secteur privé en ce qui a trait aux renseignements personnels sur la santé. La loi sur la protection des renseignements personnels fédérale, la LPRPDE, régit également la collecte, l'utilisation et la communication interprovinciales de renseignements personnels. Les lois sur la protection des renseignements personnels canadiennes applicables prévoient certaines obligations pour les organisations qui traitent des renseignements personnels, notamment des obligations relatives à l'obtention de consentements appropriés, des restrictions de l'utilisation et de la communication de renseignements personnels et des obligations de mettre en place des mesures de sécurité adéquates. Dans le cadre de ses activités, la Société tient des registres renfermant des renseignements délicats identifiant des clients et des employés ou s'y rapportant. Même si la Société a mis en œuvre des systèmes de conformité avec les lois sur la protection des renseignements personnels applicables dans le cadre de la collecte, de l'utilisation et de la communication de tels renseignements personnels, son entreprise et sa réputation pourraient être touchées de façon défavorable en cas de panne importante de ces systèmes.

### **Réseau d'établissements des franchisés**

Le succès de la Société et la notoriété de ses marques sont étroitement liés au rendement des établissements de ses franchisés. La Société s'en remet à chaque franchisé pour exploiter, gérer et exécuter avec succès ses programmes et stratégies de détail à l'égard de ses établissements.

La Société soutient les activités de ses franchisés de nombreuses façons, notamment par des programmes de formation continue et de l'aide dans diverses tâches administratives. Par ailleurs, chacun des franchisés a convenu de se conformer aux politiques, plans de commercialisation et normes d'exploitation prescrits par la Société dans les contrats qu'elle a conclus avec eux. Grâce au bail principal, la Société exerce un contrôle sur tous les emplacements de son réseau d'établissements des franchisés.

### **Réputation des fournisseurs et des marques**

La Société fait la promotion de produits de marque non exclusifs ainsi que de produits de marque maison à l'échelle nationale. Toute atteinte à la réputation de ces marques ou à la réputation des fournisseurs ou fabricants de ces marques pourrait avoir une incidence négative sur l'opinion des consommateurs à propos de la Société ou des produits connexes et, par conséquent, influencer défavorablement sur les résultats financiers de la Société.

### Autres risques

Les résultats d'exploitation et financiers de la Société pourraient également être touchés par d'autres risques particuliers, y compris les risques décrits sous la rubrique « Risques liés aux instruments financiers » du présent rapport de gestion, de même que les risques dont il peut être fait mention à l'occasion dans d'autres documents publics de la Société disponibles sur le site Web des Autorités canadiennes en valeurs mobilières, à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

### Risques liés aux instruments financiers

La rubrique qui suit concernant les risques et la gestion du risque présente certaines informations exigées par le chapitre 3862 du *Manuel de l'ICCA*, intitulé « Instruments financiers – informations à fournir », à l'égard de la nature et de l'ampleur des risques découlant des instruments financiers, comme le permet cette norme. Par conséquent, cette rubrique fait partie intégrante des états financiers consolidés de la Société pour l'exercice terminé le 2 janvier 2010.

La Société est exposée à divers risques associés aux instruments financiers qui pourraient éventuellement avoir une incidence sur ses résultats d'exploitation et sur sa performance financière. Les principaux risques liés aux instruments financiers auxquels est exposée la Société sont le risque de taux d'intérêt et le risque d'illiquidité. L'exposition de la Société au risque de change, au risque de crédit et à d'autres risques liés au prix est considérée comme négligeable. La Société peut avoir recours à des instruments financiers dérivés pour gérer certains de ces risques, mais n'utilise pas d'instruments financiers dérivés à des fins de transaction ou de spéculation.

#### Assujettissement aux fluctuations des taux d'intérêt

La Société, y compris son réseau d'établissements des franchisés, est assujettie aux fluctuations des taux d'intérêt en raison des emprunts qu'elle contracte aux termes de ses facilités de crédit bancaire, de son programme de papier commercial et des programmes de financement qu'elle offre à ses franchisés. Toute augmentation ou diminution des taux d'intérêt aura des répercussions favorables ou défavorables sur la performance financière de la Société.

La Société surveille constamment la conjoncture du marché et les répercussions des fluctuations de taux d'intérêt sur ses titres d'emprunt à taux fixes et variables et pourrait utiliser des produits dérivés sur taux d'intérêt pour gérer ce risque. La Société a conclu un contrat de dérivés sur taux d'intérêt en vue de convertir un capital théorique total de 50 M\$ (100 M\$ en 2008) se rapportant à une dette à taux variables en une dette à taux fixe. Le taux d'intérêt fixe à payer par la Société en vertu de ce contrat est de 4,18 % (4,11 % à 4,18 % en 2008). Ce contrat est assorti d'une disposition cliquet de un mois et vient à échéance en décembre 2010.

Par ailleurs, la Société est susceptible de subir des pertes si l'une des contreparties aux contrats de dérivés manque à ses obligations. La Société a tenté de réduire le risque lié aux contreparties en choisissant de traiter avec de grandes institutions financières. La Société n'avait comptabilisé aucun montant lié à ce risque au 2 janvier 2010 puisque le contrat de dérivés sur taux d'intérêt était en situation de passif, tout comme à l'exercice précédent.

Au 2 janvier 2010, la Société affichait une dette à taux variables non couverte de 467 M\$ (905 M\$ en 2008). Au cours de la période de 52 semaines terminée le 2 janvier 2010, l'encours moyen de la dette à taux variables non couverte de la Société était de 601 M\$ (671 M\$ en 2008). Si les taux d'intérêt avaient été plus élevés ou moins élevés de 50 points de base au cours de la période, le bénéfice net aurait diminué ou augmenté, respectivement, d'environ 2,1 M\$ (2,4 M\$ en 2008), en raison de l'exposition de la Société au risque associé aux fluctuations des taux d'intérêt sur sa dette à taux variables non couverte.

#### Risque de change

La Société exerce la majeure partie de ses activités en dollars canadiens. Le risque de change auquel elle est exposée découle principalement des achats effectués en dollars américains et des fluctuations de la valeur du dollar canadien par rapport à celle du dollar américain. La Société surveille ses achats libellés en devises afin de surveiller et de gérer son risque de change. La Société considère son exposition au risque de change comme négligeable.

### Risque de crédit

Les débiteurs proviennent principalement de la vente de médicaments d'ordonnance aux gouvernements et à des régimes tiers d'assurance médicaments. Le risque de recouvrement est donc faible. Il n'y a aucune concentration des soldes liés aux débiteurs en cours. La Société considère son exposition au risque de crédit comme négligeable.

### Risque lié au cours

La Société a recours à des contrats à terme sur actions réglés en espèces en vue de réduire son exposition aux futures variations du cours de ses actions ordinaires en vertu des obligations qui lui incombent aux termes de son régime incitatif à long terme (le « RILT »). Les produits et les charges découlant de l'utilisation de ces instruments sont inclus dans le coût des marchandises vendues et dans les autres charges d'exploitation.

Selon les valeurs de marché des contrats à terme sur actions existants au 2 janvier 2010, la Société a constaté un passif net de 0,9 M\$, dont une tranche de 0,3 M\$ est présentée dans les autres actifs et une tranche de 1,2 M\$, dans les créditeurs et charges à payer. Selon les valeurs de marché des contrats à terme sur actions existants au 3 janvier 2009, la Société a constaté un passif de 2,1 M\$, dont une tranche de 1,0 M\$ était présentée dans les créditeurs et charges à payer et une tranche de 1,1 M\$, dans les autres passifs à long terme. Au cours des exercices de 52 semaines et de 53 semaines terminés le 2 janvier 2010 et le 3 janvier 2009, respectivement, la Société a évalué que le pourcentage des contrats à terme sur actions existants, lié aux unités non gagnées en vertu du RILT, constituait une couverture efficace contre les variations futures du cours de ses actions ordinaires relativement aux unités non gagnées. Les valeurs de marché ont été établies en fonction des renseignements fournis par les contreparties de la Société dans le cadre de ces contrats à terme sur actions.

### Gestion du capital et risque d'illiquidité

Les principaux objectifs de la Société quant à la gestion du capital consistent à assurer une croissance rentable de ses activités tout en maintenant une souplesse financière appropriée au financement de nouvelles occasions de placement intéressantes et autres exigences ou occasions imprévues qui pourraient survenir. Une croissance rentable se définit comme la croissance du bénéfice en rapport avec le capital additionnel investi dans l'entreprise de manière à ce que la Société puisse tirer un taux de rendement intéressant sur ce capital. Afin de favoriser une croissance rentable, les principaux placements de la Société comprennent des ajouts à la superficie de vente de son réseau d'établissements au moyen de la construction d'établissements nouveaux, relocalisés et agrandis, incluant les améliorations locatives et les agencements connexes, l'ajout de nouveaux sites à sa réserve foncière, de même que par le biais de l'acquisition de pharmacies indépendantes ou de leurs fichiers d'ordonnances. De plus, la Société effectue ses dépenses en immobilisations dans les technologies de l'information et dans ses capacités de distribution afin de soutenir un réseau d'établissements en expansion. La Société procure également à ses franchisés des liquidités au moyen de prêts et de garanties. Elle compte en grande partie sur ses flux de trésorerie provenant de l'exploitation pour financer son programme d'investissement en immobilisations et effectuer ses distributions de dividendes à ses actionnaires. Ces flux de trésorerie sont complétés, au besoin, au moyen de l'emprunt de titres de créance additionnels. Au cours de la période, ces objectifs n'ont fait l'objet d'aucune modification.

La Société estime que la dette bancaire, le papier commercial, la dette à court terme, la dette à long terme (incluant la tranche à court terme de celle-ci) et les capitaux propres, déduction faite de la trésorerie, composent le total de sa structure du capital. La Société tient également compte de ses obligations en vertu de contrats de location-exploitation lorsqu'elle évalue le total de sa structure du capital. La Société gère sa structure du capital de façon à conserver les cotes de crédit de grande qualité que lui attribuent deux agences d'évaluation du crédit. En outre, afin de maintenir la structure du capital qu'elle recherche, la Société peut ajuster le niveau de dividendes versés aux actionnaires, émettre des actions supplémentaires, racheter des actions aux fins d'annulation ou procéder à l'émission ou au remboursement sur la dette. La Société est soumise à certaines clauses restrictives et elle se conforme à ces clauses.

La Société surveille sa structure du capital essentiellement en évaluant le ratio de sa dette nette par rapport aux capitaux propres et le ratio de sa dette nette par rapport au total de sa structure du capital, et s'assure de sa capacité à s'acquitter du service de sa dette et à respecter d'autres obligations définies en faisant un suivi de ses ratios de couverture des intérêts et autres charges fixes. (Se reporter à la rubrique « Structure du capital et situation financière » du présent rapport de gestion.)

Le risque d'illiquidité est le risque que la Société ne puisse pas respecter les obligations financières liées à ses passifs financiers. La Société établit des budgets et des prévisions sur ses flux de trésorerie pour s'assurer qu'elle dispose de fonds suffisants grâce à ses activités d'exploitation, à l'accès aux facilités de crédit bancaire et aux marchés des titres d'emprunt et des capitaux qui lui permettent de respecter ses obligations financières et son programme d'investissement en immobilisations, et de financer de nouvelles occasions de placement ou d'autres exigences imprévues au fur et à mesure qu'elles surviennent. La Société gère son risque d'illiquidité lié aux passifs financiers en contrôlant les flux de trésorerie provenant de ses activités d'exploitation de manière à respecter ses obligations financières à court terme et en planifiant le remboursement de ses obligations financières à long terme au moyen des flux de trésorerie provenant de ses activités d'exploitation ou en émettant de nouveaux titres de créance.

Pour une description complète des sources de liquidités de la Société, se reporter aux sections « Sources de liquidités » et « Situation de trésorerie future », sous la rubrique « Situation de trésorerie et sources de financement » du présent rapport de gestion.

Les échéances contractuelles des passifs financiers de la Société au 2 janvier 2010 se détaillent comme suit :

(en milliers de dollars)	Paiements exigibles au cours des 90 prochains jours	Paiements exigibles entre 90 jours et moins de un an	Paiements exigibles entre un an et moins de deux ans	Paiements exigibles après deux ans	Total
Dettes bancaires	270 332 \$	– \$	– \$	– \$	270 332 \$
Papier commercial	261 000	–	–	–	261 000
Créditeurs	885 497	47 133	–	–	932 630
Dividendes à payer	46 748	–	–	–	46 748
Billets à moyen terme	–	–	–	950 000	950 000
Facilité à terme renouvelable	–	–	1 298	–	1 298
Autres passifs à long terme	–	–	9 691	13 749	23 440
<b>Total</b>	<b>1 463 577 \$</b>	<b>47 133 \$</b>	<b>10 989 \$</b>	<b>963 749 \$</b>	<b>2 485 448 \$</b>

Il n'y a aucun écart entre la valeur comptable de la dette bancaire et le montant que la Société est tenue de payer. Le montant des créanciers et des autres passifs à long terme présenté dans le tableau ci-dessus exclut certains passifs qui ne sont pas considérés comme des passifs financiers.

### Contrôles et procédures de communication de l'information financière

La Société maintient un système de contrôles et de procédures de communication de l'information financière qui a été conçu pour fournir l'assurance raisonnable que les informations devant être présentées par la Société dans des documents publics ont été enregistrées, traitées, résumées et présentées dans la période requise. Ce système comprend les contrôles et procédures visant à s'assurer que toutes les informations pertinentes sont regroupées et communiquées à la haute direction, dont le chef de la direction et le chef des finances, afin qu'elle puisse prendre les décisions en temps opportun concernant les informations requises.

La direction, en collaboration avec le chef de la direction, le chef des finances et les membres du comité sur l'information à fournir, a évalué l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information financière au 2 janvier 2010 et a conclu que la conception et le fonctionnement des contrôles et procédures sont efficaces pour fournir l'assurance raisonnable que les informations requises par rapport à la Société, y compris ses filiales consolidées et son réseau d'établissements des franchisés, sont enregistrées, traitées, résumées et présentées au chef de la direction et au chef des finances par d'autres membres au sein de la Société, surtout pendant la période au cours de laquelle le rapport annuel a été préparé.

## Contrôles internes à l'égard de l'information financière

Le chef de la direction et le chef des finances ont établi, ou ont fait en sorte que soient établis sous leur supervision, des contrôles internes à l'égard de l'information financière, afin de donner une assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été établis, aux fins de la publication de l'information financière, conformément aux PCGR du Canada.

Les contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société comprennent les politiques et procédures qui :

- concernent la tenue de dossiers suffisamment détaillés qui donnent une image fidèle des opérations et des cessions d'actifs de la Société;
- fournissent une assurance raisonnable que les opérations sont enregistrées comme il se doit pour établir les états financiers conformément aux PCGR du Canada et que les encaissements et décaissements de la Société ne sont faits qu'avec l'autorisation de la direction et du conseil d'administration;
- fournissent une assurance raisonnable que toute acquisition, utilisation ou cession non autorisée des actifs de la Société qui pourrait avoir une incidence importante sur les états financiers est soit interdite, soit détectée à temps.

Les contrôles internes à l'égard de l'information financière, aussi bien conçus qu'ils puissent l'être, comportent des limites intrinsèques. Par conséquent, même des contrôles dont la conception est jugée efficace n'offrent qu'une assurance raisonnable à l'égard de la présentation de l'information financière et de la préparation des états financiers.

La direction, en collaboration avec le chef de la direction et le chef des finances, a évalué l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société au 2 janvier 2010 et a conclu que la conception et le fonctionnement du contrôle interne à l'égard de l'information financière sont efficaces pour fournir une assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été établis, aux fins de la publication de l'information financière, conformément aux PCGR du Canada. L'évaluation de la direction se fonde sur les critères établis dans le document « Internal Control – Integrated Framework » publié par le Committee of Sponsoring Organizations de la Tradeway Commission.

Aucune modification des contrôles internes à l'égard de l'information financière survenue au cours de la période intermédiaire la plus récente de la Société n'a eu une incidence importante ou pourrait raisonnablement et probablement avoir une telle incidence sur les contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société.

## Mesures financières non définies par les PCGR

La Société présente ses résultats financiers conformément aux PCGR du Canada. Cependant, le présent rapport contient des données tirées de mesures financières non définies par les PCGR, comme la marge d'exploitation, le BAIIA (le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement), la marge du BAIIA et les intérêts débiteurs ayant un effet sur la trésorerie. Les mesures financières non définies par les PCGR n'ont aucune signification normalisée conformément aux PCGR et, par conséquent, elles ne peuvent être comparées avec des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs assujettis.

Ces mesures financières non définies par les PCGR ont été incluses dans le présent rapport de gestion, puisque ce sont des mesures utilisées par la direction pour l'aider à évaluer les résultats d'exploitation de la Société par rapport à ses attentes et à comparer ses résultats avec ceux d'autres sociétés dans l'industrie pharmaceutique de détail. La direction est d'avis que les mesures financières non définies par les PCGR l'aident à cibler les tendances sous-jacentes en matière d'exploitation.

Ces mesures financières non définies par les PCGR, notamment le BAIIA et la marge du BAIIA, sont aussi des mesures communes utilisées par les investisseurs, les analystes financiers et les agences de notation. Ces groupes peuvent utiliser le BAIIA et d'autres mesures financières non définies par les PCGR pour évaluer la Société et déterminer sa capacité à assurer le service de sa dette.