

rapport de gestion

Au 8 mars 2005

Le rapport qui suit porte sur la situation financière et les résultats d'exploitation consolidés de Corporation Shoppers Drug Mart (la « Société ») pour les périodes indiquées, ainsi que sur certains facteurs qui, de l'avis de la Société, pourraient influencer sur sa situation financière, ses flux de trésorerie et ses résultats d'exploitation prospectifs. Le présent rapport doit être lu en parallèle avec les états financiers consolidés de la Société et les notes complémentaires pour l'exercice de 52 semaines terminé le 1^{er} janvier 2005. 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.

Section financière

16	Rapport de gestion
41	Rapport de la direction
41	Rapport des vérificateurs
42	États consolidés
45	Notes complémentaires
60	Répertoire de la haute direction
Troisième de couverture Renseignements à l'intention des actionnaires	

Énoncés prospectifs

Le présent rapport sur la situation financière et les résultats d'exploitation consolidés de la Société comprend des énoncés prospectifs à l'égard notamment des opinions, des projets, des objectifs, des stratégies, des estimations, des intentions et des attentes de la Société, y compris des énoncés qui ont trait à ses résultats d'exploitation et financiers, à ses dépenses en immobilisations et à sa capacité à mettre en œuvre ses stratégies d'exploitations, d'investissement et de financement. Ces énoncés prospectifs reposent sur certaines hypothèses posées par la direction, dont quelques-unes figurent dans les présentes. Des risques, des incertitudes et d'autres facteurs connus et inconnus qui échappent à la capacité de la Société d'exercer un contrôle ou de prévoir, sont inhérents à ces énoncés prospectifs. Les résultats réels ou les faits nouveaux peuvent différer de façon importante de ceux envisagés par ces énoncés compte tenu, entre autres, de certains facteurs comme l'évolution de la conjoncture économique et du cadre de réglementation lié à la vente de médicaments d'ordonnance, la capacité d'attirer et de retenir des pharmaciens, la concurrence exercée par d'autres détaillants, les fluctuations des taux d'intérêt, certains risques liés aux biens et risques divers, de même que l'exactitude des hypothèses de la direction. Cette énumération n'est pas exhaustive et ne présente pas tous les facteurs qui peuvent avoir une incidence sur les énoncés prospectifs de la Société. Tout investisseur ou autre personne intéressée doit évaluer attentivement ces facteurs ainsi que d'autres facteurs et éviter de se fier indûment à ces énoncés prospectifs. Des renseignements supplémentaires à l'égard de ces facteurs ainsi que d'autres facteurs figurent dans les documents publics de la Société déposés auprès des autorités provinciales en valeurs mobilières. Les énoncés prospectifs contenus dans le rapport sur la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société traduisent uniquement les points de vue de la Société en date des présentes. Bien que la Société s'attend 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 énoncés prospectifs.

Des renseignements additionnels sur la Société, y compris la notice annuelle, sont disponibles sur le site Web des Autorités canadiennes en valeurs mobilières, à l'adresse www.sedar.com.

Aperçu

La Société est le concédant de licences des pharmacies de détail Shoppers Drug Mart^{MD} (Pharmaprix^{MD} au Québec). Au 1^{er} janvier 2005, les licenciés de la Société (les « franchisés ») détenaient et exploitaient 915 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.

De plus, Shoppers détient et exploite un réseau de 49 centres de soins à domicile Shoppers Home Health Care^{MD}, ce qui fait de la Société le plus important détaillant canadien de produits et de services de soins domicile.

La Société tire des produits de la vente de marchandises et de la facturation de services fournis à son réseau de pharmacies appartenant à des franchisés ainsi que des ventes réalisées à ses centres de soins de santé à domicile Shoppers Home Health Care^{MD}. Ces activités sont décrites ci-après.

Distribution

Une tranche importante des produits de la Société est tirée de la vente de marchandises aux établissements des franchisés. En 2004, 83 % de toutes les marchandises vendues aux établissements des franchisés ont été achetées auprès des centres de distribution de la Société, soit le même taux de pénétration que l'exercice antérieur.

Activités des franchisés

La Société tire également des produits de ses accords d'octroi de licences avec les franchisés. Aux termes des accords d'octroi de licences, la Société injecte les capitaux nécessaires et fournit un soutien financier aux franchisés afin de leur permettre d'exploiter des pharmacies Shoppers Drug Mart/Pharmaprix 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 une période de trois, de cinq ou de dix 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. En outre, la Société fournit également une lettre de crédit de soutien à une fiducie indépendante, ce qui permet aux franchisés d'obtenir du financement supplémentaire dans le but de faciliter leur acquisition de stocks et de financer leurs besoins en fonds de roulement. (Se reporter aux notes 5 et 13 des états financiers consolidés vérifiés de la Société.)

Aux termes des accords d'octroi de licences, la Société reçoit une quote-part importante des bénéfices des franchisés. Cette quote-part traduit les investissements faits par la Société dans les magasins des franchisés et ses engagements envers elles. La Société constate sa quote-part des bénéfices des franchisés durant toute l'année au moyen de frais de gestion établis en fonction de la rentabilité des magasins.

La Société mène des activités au Québec sous la raison sociale Pharmaprix^{MD}. 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^{MD} et leurs franchisés bénéficient cependant de la même infrastructure et du même soutien que toutes les autres pharmacies Shoppers Drug Mart^{MD} et tous les autres franchisés.

Shoppers Home Health Care^{MD}

La Société tire des produits de ses 49 centres de soins à domicile Shoppers Home Health Care^{MD}. Ces centres vendent de l'équipement médical et des instruments de soins à domicile aux clients institutionnels et de détail.

Stratégies et perspectives

Les stratégies de la Société consistent à stimuler la croissance des ventes du réseau, à maximiser la marge brute en dollars et les flux de trésorerie liés à l'exploitation, à optimiser les occasions de réduire des 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, entraînant ainsi une augmentation des produits et de la rentabilité, et continuera de générer des rendements accrus pour ses actionnaires.

La Société est d'avis qu'elle est bien positionnée pour continuer de bénéficier de la croissance prévue dans l'industrie pharmaceutique de détail, compte tenu de la grande notoriété de sa marque, de l'importance accordée aux produits et services pharmaceutiques, de santé et de beauté, de la commodité des emplacements et du dévouement de ses franchisés. Les tendances démographiques marquées par le vieillissement de la population canadienne devraient continuer d'appuyer la croissance soutenue des catégories des produits et services pharmaceutiques et de beauté. La Société compte renforcer sa position de chef de file dans le secteur en investissant dans la technologie, et surtout, en recrutant et en retenant des pharmaciens. La Société est d'avis que la priorité accordée aux produits et services pharmaceutiques continuera d'attirer la clientèle et d'assurer la croissance rentable de la catégorie des produits et services de beauté et des autres catégories de l'avant du magasin de ses établissements. La Société s'attend à ce que la commercialisation améliorée, l'accent continu sur l'excellence opérationnelle et la mise en marché de nouveaux produits et services contribueront à stimuler la croissance des ventes de l'avant du magasin de ses établissements.

La Société compte sur la vente de médicaments d'ordonnance pour assurer une tranche considérable et croissante de ses produits et bénéfices. La vente de médicaments d'ordonnance est assujettie à plusieurs lois et règlements fédéraux, provinciaux, territoriaux et locaux régissant le conditionnement, la mise au rebut, la vente, la commercialisation, la publicité, le traitement, la distribution et l'exécution d'ordonnances de produits pharmaceutiques, de même que l'approbation de nouveaux médicaments. Le non-respect de ces lois et règlements ou leur modification, particulièrement ceux qui portent sur l'octroi de licences et le comportement des pharmaciens, la réglementation et la propriété des pharmacies ainsi que la publicité des pharmacies et des services d'ordonnance, pourrait donner lieu à des poursuites civiles, des démarches réglementaires, des amendes, des injonctions, des rappels ou des saisies, lesquels pourraient avoir des répercussions défavorables sur les résultats financiers de la Société. En outre, la Société pourrait devoir engager des coûts importants en se conformant à toute modification du régime de réglementation à l'égard des médicaments d'ordonnance. La vente de médicaments d'ordonnance peut être touchée par des modifications dans l'industrie des soins de santé, y compris des programmes prévoyant le remboursement des coûts des médicaments d'ordonnance par des tiers, comme les gouvernements ou des organismes privés. Les modifications apportées aux lois fédérales ou provinciales portant sur l'assurance des médicaments d'ordonnance et la majoration autorisée par rapport aux coûts des médicaments, aux honoraires ou aux frais d'exécution d'ordonnances pourraient également influencer sur les ventes et la rentabilité de la Société.

Les gouvernements provinciaux ont mis en place diverses mesures de contrôle de la gestion des services pharmaceutiques, et des discussions à l'égard de l'augmentation des coûts des médicaments ont cours. Compte tenu de ces discussions, la Société est d'avis qu'il y a un intérêt soutenu de la part des gouvernements pour que les services pharmaceutiques jouent un rôle accru dans le cadre de la prestation des services de santé aux Canadiens. Citons notamment en exemple les discussions continues en Alberta et au Québec étudiant la possibilité d'accorder aux pharmaciens de plus amples responsabilités sur le plan professionnel ainsi que la participation de ces derniers aux programmes de santé publique et d'immunisation en Ontario. La Société appuie fermement cette position et estime que des services pharmaceutiques correctement gérés font partie de la solution visant à contrôler la

hausse des coûts des soins de santé. Par conséquent, afin de gérer ce risque, la Société a mis en œuvre un programme proactif de relations avec les gouvernements afin de les sensibiliser aux enjeux du domaine pharmaceutique et d'influencer le processus d'établissement des politiques.

Certains tiers payants, comme les employeurs et/ou leurs assureurs, continuent de chercher des moyens de gérer les coûts de leurs programmes de médicaments. Bien que les mécanismes traditionnels de contrôle des coûts, comme le plafonnement des frais d'exécution d'ordonnances et le partage des coûts avec les employés, soient toujours utilisés, la Société est d'avis que les employeurs sont plus sensibles au rôle bénéfique que les pharmaciens peuvent jouer pour améliorer la santé de leurs employés. Dans cette perspective, la Société vise à démontrer aux employeurs et/ou à leurs assureurs que des services pharmaceutiques correctement gérés se traduiront par un effectif mieux renseigné sur l'importance de la gestion des soins thérapeutiques, de la santé et du bien-être. En retour, les employeurs feront des économies au chapitre de l'absentéisme et de l'invalidité à long terme tout en obtenant une productivité accrue.

La Société fait face à la concurrence de nombreux détaillants dans les catégories des marchandises 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 les prix des marchandises vendues en boutique ou les frais d'exécution d'ordonnances en vue d'accroître leur part de marché, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur le bénéfice de la Société.

La Société estime qu'elle est bien positionnée pour soutenir la concurrence des chaînes pharmaceutiques de même que des supermarchés, des grandes surfaces et des pharmaciens indépendants, car elle se concentre sur la prestation de services professionnels de premier ordre en mettant l'accent sur l'amélioration de l'autogestion des patients et les résultats. Bien que les grandes surfaces exercent une vive concurrence à l'égard des prix, la Société est d'avis que les consommateurs accepteront de payer un montant légèrement plus élevé pour ses services pharmaceutiques à valeur ajoutée, comme les conseils aux patients et les cliniques de gestion des soins thérapeutiques, et qu'ils seront attirés par ses emplacements pratiques, ses heures de service prolongées et sa vaste gamme de produits de santé et de beauté et de produits ménagers courants essentiels.

Compte tenu de la fragmentation de l'industrie pharmaceutique de détail canadienne, Shoppers est d'avis qu'elle est bien positionnée pour profiter des occasions de consolidation en raison de la vigueur de ses flux de trésorerie et de son bilan. La Société a l'intention de continuer à faire des investissements considérables dans son réseau d'établissements, surtout en remplaçant les plus petits établissements par de plus grands établissements et en ouvrant de nouveaux établissements. La Société envisage d'affecter un montant d'environ 270 M\$ aux dépenses en immobilisations en 2005, lequel proviendra intégralement des flux de trésorerie autogénérés.

Vue d'ensemble des résultats financiers

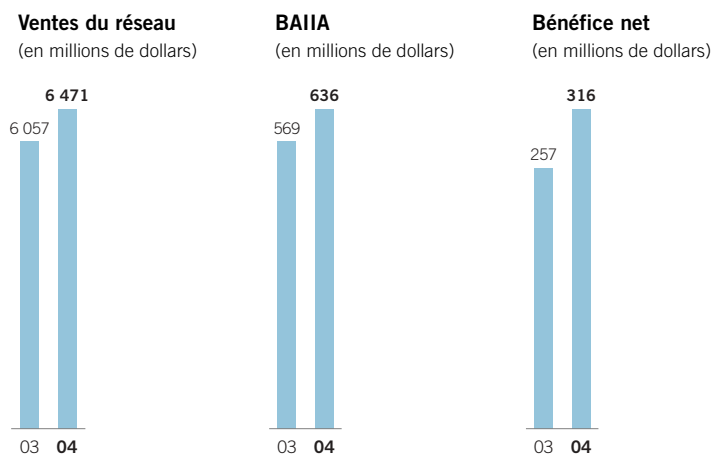
Principales données d'exploitation, d'investissement et de financement

Voici un aperçu des résultats d'exploitation de la Société pour l'exercice de 52 semaines terminé le 1^{er} janvier 2005, comparativement à l'exercice de 53 semaines terminé le 3 janvier 2004, et certaines autres données relatives aux activités d'investissement pour l'exercice de 52 semaines terminé le 1^{er} janvier 2005 ainsi qu'à la situation financière arrêtée à cette date.

- Ventes du réseau de 6,5 G\$, soit une hausse de 6,8 %.
- Croissance totale de 6,3 % des ventes selon les établissements comparables.
 - > Croissance de 9,0 % des ventes de médicaments d'ordonnance selon les établissements comparables.
 - > Croissance de 3,9 % des ventes de produits de l'avant du magasin selon les établissements comparables.
- Ventes en pharmacie par pied carré (annualisées) de 1 001 \$, soit inchangées sur douze mois.
- BAIIA⁽¹⁾ de 636 M\$, soit une augmentation de 11,9 %.
- Marge du BAIIA⁽²⁾ de 9,83 %, soit une augmentation de 44 points de base.
- Bénéfice net de 316 M\$, soit une augmentation de 23,1 %.
 - > Bénéfice par action (dilué) de 1,47 \$, comparativement à 1,20 \$ à l'exercice précédent.
- Programme de dépenses en immobilisations de 221 M\$, soit une hausse de 24,1 %.
 - > Ouverture ou acquisition de 80 nouvelles pharmacies, dont 33 ont été réimplantées.
 - > Rénovation et/ou agrandissement de 43 pharmacies.
 - > Accroissement de la superficie de vente nette des pharmacies de 10,9 %, pour s'établir à plus de 7 millions de pieds carrés.
 - > Ouverture de 5 nouveaux centres de soins à domicile, dont 4 ont été réimplantés.
- Réduction de 118 M\$ de la dette nette, qui s'établit à 693 M\$.
 - > Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres de 0,32:1, comparativement à 0,44:1 à la clôture de l'exercice précédent.

⁽¹⁾ 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 2004 » du présent rapport de gestion.)

⁽²⁾ BAIIA divisé par les ventes du réseau.



Résultats d'exploitation – Exercice 2004

Le tableau suivant résume certaines des principales données d'exploitation et informations financières consolidées de la Société et de son réseau d'établissements.

(en milliers de dollars, sauf les données par action)	2004	2003	Variation en \$	Variation en %
	(52 semaines)	(53 semaines)		
Ventes du réseau	6 471 192 \$	6 056 571 \$	414 621 \$	6,8 %
Produits	4 723 119 \$	4 415 202 \$	307 917 \$	7,0 %
Coût des marchandises vendues et autres charges d'exploitation ⁽¹⁾	4 086 825	3 846 667	(240 158)	(6,2)%
BAIIA ⁽²⁾	636 294	568 535	67 759	11,9 %
Amortissement	99 425	83 369	(16 056)	(19,3)%
Bénéfice d'exploitation	536 869	485 166	51 703	10,7 %
Intérêts débiteurs	47 450	76 329 ⁽³⁾	28 879	37,8 %
Bénéfice avant impôts	489 419	408 837	80 582	19,7 %
Impôts sur les bénéfices	173 549	152 209	(21 340)	(14,0)%
Bénéfice net	315 870 \$	256 628 \$	59 242	23,1 %
Par action ordinaire				
– Bénéfice net de base	1,52 \$	1,24 \$	0,28 \$	
– Bénéfice net dilué	1,47 \$	1,20 \$	0,27 \$	

⁽¹⁾ Reflète l'incidence de l'adoption et de l'application rétroactive du CPN-144. (Se reporter à la rubrique « Nouvelles prises de position comptables » du présent rapport de gestion et à la note 2 des états financiers consolidés vérifiés de la Société.)

⁽²⁾ Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement.

⁽³⁾ Inclut des charges hors caisse de 9 520 \$ relativement à la radiation de frais de financement reportés et une charge de 1 122 \$ à l'égard de la résiliation des ententes relatives à des produits dérivés sur devises.

Ventes du réseau

Les ventes du réseau représentent les ventes combinées aux clients externes des pharmacies de détail appartenant à des franchisés et des centres de soins de santé à domicile appartenant à la Société. Les ventes du réseau, autres que celles qui sont effectuées par les établissements que détient la Société, ne font pas partie des produits de la Société. (Se reporter à la note 1 des états financiers consolidés vérifiés de la Société.)

Les ventes du réseau se sont chiffrées à 6,471 G\$ en 2004, contre 6,057 G\$ en 2003, soit une hausse de 414 M\$ ou de 6,8 %. En 2004, la Société a continué de connaître une forte croissance de ses ventes dans tous les rayons, et ce, dans toutes les régions du pays. Le programme d'investissement en immobilisations et de revitalisation des établissements de la Société a eu une incidence positive sur la croissance des ventes du réseau. En 2004, la Société a accru de 10,9 % la superficie de vente du réseau de ses établissements, ce qui a été rendu possible grâce à l'ajout de nouveaux magasins, à la réimplantation et à l'agrandissement de magasins existants, et à des acquisitions. Les ventes du réseau, selon les établissements comparables, ont progressé de 6,3 % en 2004.

Les ventes de médicaments d'ordonnance se sont établies à 3,084 G\$ en 2004, par rapport à 2,839 G\$ en 2003, soit une augmentation de 245 M\$ ou de 8,6 %. Les ventes de médicaments d'ordonnance, selon les établissements comparables, ont progressé de 9,0 % en 2004 alors que l'augmentation du recours aux médicaments génériques a entraîné une incidence déflationniste sur la croissance des ventes de médicaments d'ordonnance selon les établissements comparables. En 2004, les ventes de médicaments d'ordonnance ont représenté 47,7 % de la composition du chiffre des ventes du réseau, comparativement à 46,9 % en 2003.

Les ventes de produits de l'avant du magasin se sont chiffrées à 3,387 G\$ en 2004, comparativement à 3,218 G\$ en 2003, en hausse de 169 M\$ ou de 5,3 %. Les ventes de produits de l'avant du magasin, selon les établissements comparables, ont augmenté de 3,9 % au cours de 2004, les gains les plus importants ayant été enregistrés dans les catégories des cosmétiques, des aliments préparés et de la confiserie. Le succès continu du programme de fidélisation de la carte Shoppers Optimum^{MC}/Pharmaprix Optimum^{MD} de la Société, qui comptait plus de 8,2 millions de membres à la fin de l'exercice, a également contribué à la croissance des ventes de produits de l'avant du magasin.

Produits

Les produits se sont établis à 4,723 G\$ en 2004, contre 4,415 G\$ en 2003, soit une hausse de 308 M\$ ou de 7,0 %. Cette hausse est principalement attribuable aux produits accrus des centres de distribution résultant de l'augmentation des livraisons aux pharmacies appartenant à des franchisés, de la croissance correspondante des ventes du réseau, ainsi que de l'expansion du réseau d'établissements.

Coût des marchandises vendues et autres charges d'exploitation

Le coût des marchandises vendues comprend le coût des marchandises vendues par l'intermédiaire des centres de distribution de la Société et des centres de soins de santé à domicile Shoppers Home Health Care^{MD}. Les autres charges d'exploitation comprennent les frais de vente, généraux et administratifs de la Société et les charges d'exploitation des centres de distribution de la Société et des centres de soins de santé à domicile Shoppers Home Health Care^{MD}.

Le coût des marchandises vendues et les autres charges d'exploitation ont totalisé 4,087 G\$ en 2004, comparativement à 3,847 G\$ en 2003, soit une hausse de 240 M\$ ou de 6,2 %. Cette hausse découle en grande partie de l'augmentation des volumes des marchandises vendues par l'intermédiaire des centres de distribution de la Société aux pharmacies appartenant à des franchisés, laquelle résulte de la croissance des ventes du réseau ainsi que de l'expansion du réseau d'établissements. Les autres charges d'exploitation, qui ont constitué 5,9 % des ventes du réseau en 2004, sont demeurées essentiellement inchangées comparativement à l'exercice précédent puisque la Société a choisi d'augmenter son investissement dans certains volets, dont la promotion de ses pharmacies et les initiatives de vente liées à ses activités de soins de santé à domicile.

Amortissement

L'amortissement des immobilisations s'est chiffré à 99 M\$ en 2004, comparativement à 83 M\$ en 2003, soit une hausse de 16 M\$ ou de 19,3 %. Cette hausse est directement liée à l'expansion du programme d'investissement en immobilisations de la Société.

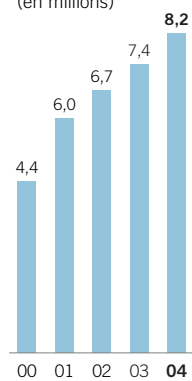
Bénéfice d'exploitation

Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 537 M\$ en 2004, contre 485 M\$ en 2003, soit une augmentation de 52 M\$ ou de 10,7 %. La marge d'exploitation (le bénéfice d'exploitation divisé par les ventes du réseau) a augmenté de 29 points de base pour atteindre 8,30 % en 2004, par rapport à 8,01 % en 2003. La marge du BAIIA de la Société s'est établie à 9,83 % en 2004, en hausse de 44 points de base par rapport à la marge du BAIIA de 9,39 % déclarée en 2003.

Intérêts débiteurs

Les intérêts débiteurs se sont chiffrés à 47 M\$ en 2004, contre 76 M\$ en 2003, soit une diminution de 29 M\$ ou de 37,8 %. Les intérêts débiteurs de l'exercice précédent comprenaient une charge hors caisse de 10 M\$ découlant de la radiation du solde de certains frais de financement reportés liés à la résiliation et au refinancement réussi des facilités de crédit existantes de la Société. Dans le cadre de

**Carte de fidélité
Shoppers Optimum^{MC}/
Pharmaprix Optimum^{MD}**
(en millions)



ce refinancement, la Société a également engagé une charge de 1 M\$ pour mettre fin à toutes les ententes de dérivés sur devises alors en vigueur. (Se reporter aux notes 3 et 9 des états financiers consolidés vérifiés de la Société). En excluant l'incidence de ces charges sur les résultats de l'exercice précédent, les intérêts débiteurs ont diminué de 27,8 %. Cette baisse est attribuable à un niveau d'endettement moindre conjugué à un recul des coûts d'emprunt.

Les intérêts débiteurs incluaient en 2004 un montant de 2 M\$ au titre de l'amortissement des frais de financement reportés, comparativement à 4 M\$ en 2003. (Se reporter à la note 3 des états financiers consolidés vérifiés de la Société.)

Impôts sur les bénéfiques

Le taux d'imposition effectif de la Société en 2004 était de 35,5 %, contre 37,2 % en 2003. La baisse du taux d'imposition effectif résulte principalement de la diminution des taux prévus par la loi dans divers territoires.

Bénéfice net

Le bénéfice net de 2004 s'est élevé à 316 M\$, comparativement à 257 M\$ en 2003, soit une hausse de 59 M\$ ou de 23,1 %. Le bénéfice net dilué par action s'est chiffré à 1,47 \$ en 2004, par rapport à 1,20 \$ en 2003. Tel qu'il a été mentionné précédemment, les résultats correspondants de l'exercice précédent incluaient certaines charges liées au refinancement réussi des facilités de crédit de la Société au cours de cette période. En excluant l'incidence de ces charges et l'avantage découlant d'une semaine supplémentaire pour les résultats de l'exercice précédent, le bénéfice net de l'exercice 2004 s'est accru d'environ 21 %.

Résultats d'exploitation – Quatrième trimestre de 2004

Le tableau suivant résume certaines des principales données d'exploitation et informations financières consolidées de la Société et de son réseau d'établissements pour le quatrième trimestre de 2004.

	2004	2003
	(12 semaines) (non vérifié)	(13 semaines) (non vérifié)
Ventes du réseau	1 656 264 \$	1 641 492 \$
Produits	1 212 315 \$	1 199 452 \$
Coût des marchandises vendues et autres charges d'exploitation ⁽¹⁾	1 045 528	1 047 073
BAIIA ⁽²⁾	166 787	152 379
Amortissement	25 322	21 913
Bénéfice d'exploitation	141 465	130 466
Intérêts débiteurs	10 210	24 659 ⁽³⁾
Bénéfice avant impôts	131 225	105 807
Impôts sur les bénéfiques	45 939	38 586
Bénéfice net	85 316 \$	67 221 \$
Par action ordinaire		
– Bénéfice net de base	0,41 \$	0,32 \$
– Bénéfice net dilué	0,40 \$	0,31 \$

⁽¹⁾ Reflète l'incidence de l'adoption et de l'application rétroactive du CPN-144. (Se reporter à la rubrique « Nouvelles prises de position comptables » du présent rapport de gestion et à la note 2 des états financiers consolidés vérifiés de la Société.)

⁽²⁾ Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement.

⁽³⁾ Inclut des charges hors caisse de 9 520 \$ relativement à la radiation de frais de financement reportés et une charge de 1 122 \$ à l'égard de la résiliation des ententes relatives à des produits dérivés sur devises.

Ventes du réseau

Les ventes du réseau au cours du quatrième trimestre de 2004 (12 semaines) se sont chiffrées à 1,656 G\$, ce qui comprend les ventes de médicaments d'ordonnances, d'un montant de 745 M\$, et les ventes de produits de l'avant du magasin, d'un montant de 911 M\$. Ces montants se comparent à des ventes de réseau de 1,641 G\$ pour le quatrième trimestre de 2003 (13 semaines), qui comprenaient les ventes de médicaments d'ordonnance, d'un montant de 735 M\$, et les ventes de produits de l'avant du magasin, d'un montant de 906 M\$. Au cours du quatrième trimestre de 2004, les ventes de médicaments d'ordonnance ont représenté 45,0 % de la composition du chiffre des ventes du réseau, comparativement à 44,8 % au cours de la période correspondante de l'exercice précédent.

Les ventes du réseau enregistrées au quatrième trimestre, selon les établissements comparables (pour une période de 12 semaines), ont progressé de 5,3 % en 2004 alors que les ventes de médicaments d'ordonnance ont augmenté de 8,1 % et les ventes de produits de l'avant du magasin, de 3,1 %. Une bonne exécution en établissement, conjuguée à des activités accrues en pharmacie et de solides programmes saisonniers, a favorisé une croissance des ventes dans toutes les régions du pays. Au cours du quatrième trimestre, l'augmentation du recours aux médicaments génériques a exercé une pression à la baisse sur la croissance des ventes de médicaments d'ordonnance selon les établissements comparables.

Produits

Les produits se sont établis à 1,212 G\$ au cours du quatrième trimestre de 2004, ce qui représente une légère hausse comparativement aux produits de 1,199 G\$ enregistrés au quatrième trimestre de l'exercice précédent. Le quatrième trimestre de 2004 comptait une semaine de moins que le trimestre correspondant de 2003, ce qui a eu pour effet de contrebalancer dans une large mesure les produits des centres de distribution résultant des livraisons accrues aux pharmacies appartenant à des franchisés compte tenu de la croissance correspondante des ventes du réseau, ainsi que de l'expansion du réseau d'établissements.

Coût des marchandises vendues et autres charges d'exploitation

Le coût des marchandises vendues et les autres charges d'exploitation ont totalisé 1,046 G\$ au quatrième trimestre de 2004, demeurant essentiellement inchangés comparativement au quatrième trimestre de l'exercice précédent. Le quatrième trimestre de 2004 comptait une semaine de moins que le trimestre correspondant de 2003, ce qui a eu pour effet d'atténuer toute augmentation liée aux volumes du coût des marchandises vendues par l'intermédiaire des centres de distribution de la Société aux pharmacies appartenant à des franchisés résultant de la croissance des ventes du réseau ainsi que de l'expansion du réseau d'établissements.

Amortissement

L'amortissement des immobilisations s'est chiffré à 25 M\$ au quatrième trimestre de 2004, comparativement à 22 M\$ à la période correspondante de l'exercice précédent, soit une hausse de 3 M\$ ou de 15,6 %. Cette hausse est directement liée à l'expansion du programme d'investissement en immobilisations de la Société; cependant, elle a été quelque peu neutralisée par l'incidence de la semaine de moins dans la période considérée.

Bénéfice d'exploitation

Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 141 M\$ au quatrième trimestre de 2004, contre 130 M\$ au quatrième trimestre de 2003, soit une augmentation de 11 M\$ ou de 8,4 %. La marge d'exploitation au quatrième trimestre a augmenté de 59 points de base pour atteindre 8,54 %, par rapport à 7,95 % à la période correspondante de l'exercice précédent. La marge du BAIIA de la Société s'est améliorée pour s'établir à 10,07 %.

Intérêts débiteurs

Les intérêts débiteurs se sont chiffrés à 10 M\$ au quatrième trimestre de 2004, contre 25 M\$ à la période correspondante de l'exercice précédent, soit une diminution de 15 M\$ ou de 58,6 %. Les intérêts débiteurs du quatrième trimestre de l'exercice précédent comprenaient une charge hors caisse de 10 M\$ découlant de la radiation du solde de certains frais de financement reportés liés à la résiliation et au refinancement réussi des facilités de crédit existantes de la Société. Dans le cadre de ce refinancement, la Société a également engagé une charge de 1 M\$ pour mettre fin à toutes les ententes de dérivés sur devises. (Se reporter aux notes 3 et 9 des états financiers consolidés vérifiés de la Société). En excluant l'incidence de ces charges sur les résultats de l'exercice précédent, les intérêts débiteurs du quatrième trimestre ont diminué de 27,2 %. Cette baisse est attribuable à un niveau d'endettement moindre conjugué à un recul des coûts d'emprunt.

Les intérêts débiteurs du quatrième trimestre de l'exercice en cours et de l'exercice précédent comprenaient un montant de 1 M\$ au titre de l'amortissement des frais de financement reportés.

Impôts sur les bénéfices

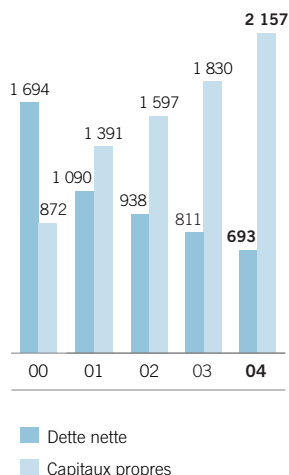
Le taux d'imposition effectif de la Société au quatrième trimestre était de 35,0 %, contre 36,5 % à la période correspondante de l'exercice précédent. La baisse du taux d'imposition effectif résulte principalement de la diminution des taux prévus par la loi dans divers territoires.

Bénéfice net

Le bénéfice net du quatrième trimestre s'est élevé à 85 M\$, comparativement à 67 M\$ en 2003, soit une hausse de 18 M\$ ou de 26,9 %. Le bénéfice net dilué par action s'est chiffré à 0,40 \$ au quatrième trimestre, par rapport à 0,31 \$ à la période correspondante de l'exercice précédent. Tel qu'il a été mentionné précédemment, les résultats correspondants de l'exercice précédent incluaient certaines charges liées au refinancement réussi des facilités de crédit de la Société au quatrième trimestre du dernier exercice. En excluant l'incidence de ces charges et de l'avantage découlant d'une semaine supplémentaire pour les résultats de l'exercice précédent, le bénéfice net du quatrième trimestre s'est accru d'environ 20 %.

Dette nette et capitaux propres

(en millions de dollars)



Situation financière

En 2004, la Société a continué de raffermir sa situation financière, déjà solide. Le tableau qui suit présente un sommaire de certaines données en ce qui a trait à la situation financière de la Société à la fin des périodes indiquées.

(en milliers de dollars)	2004	2003
Encaisse	– \$	(8 813)\$
Dette bancaire	7 801	–
Papier commercial	105 000	170 000
Tranche à court terme de la dette à long terme	25 000	–
Dette à long terme	554 943	650 000
Dette nette	692 744	811 187
Capitaux propres ⁽¹⁾	2 157 303	1 830 034
Total de la structure du capital	2 850 047 \$	2 641 221 \$
Dette nette : capitaux propres	0,32:1	0,44:1
Dette nette : total de la structure du capital	0,24:1	0,31:1
Dette nette : BAIIA	1,09:1	1,43:1
BAIIA : intérêts débiteurs en espèces ⁽²⁾	14,15:1	9,07:1

⁽¹⁾ Reflète l'incidence de l'adoption et de l'application rétroactive du CPN-144. (Se reporter à la rubrique « Nouvelles prises de position comptables » du présent rapport de gestion et à la note 2 des états financiers consolidés vérifiés ci-joints de la Société.)

⁽²⁾ Les intérêts débiteurs en espèces ne tiennent pas compte de la radiation ni de l'amortissement des frais de financement reportés.

Situation de trésorerie et sources de financement

La Société compte sur trois principales sources pour assurer sa liquidité à court terme, soit i) les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, ii) les sommes provenant d'une facilité de crédit bancaire renouvelable engagée de 250 M\$ échéant le 2 février 2007 et iii) un montant maximal de 300 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 Dominion Bond Rating Service. Dans l'éventualité où le programme de papier commercial de la Société serait dans l'impossibilité de maintenir cette cote, le programme est soutenu par une facilité de crédit renouvelable et prorogable d'une durée de 364 jours de 300 M\$. La Société n'entrevoit actuellement aucune circonstance raisonnable en fonction de laquelle cette cote de solvabilité ne pourrait être maintenue.

La Société a obtenu son financement à long terme des sources suivantes : i) une facilité de crédit bancaire non renouvelable de 275 M\$ (350 M\$ en 2003) échéant le 26 janvier 2007 et ii) l'émission de 300 M\$ en billets à moyen terme de cinq ans qui viendront à échéance le 24 octobre 2008, qui portent intérêt au taux fixe de 4,97 % par année (« les billets »). Les billets ont été émis en vertu d'un prospectus simplifié préalable de base déposé le 10 octobre 2003 (le « prospectus »), complété par un supplément de fixation de prix déposé par la Société le 20 octobre 2003 auprès des autorités canadiennes de réglementation des valeurs mobilières dans toutes les provinces du Canada. Le prospectus autorise le placement de billets à moyen terme de la Société d'un capital global d'au plus 500 M\$ en tout temps, et à l'occasion au cours des 25 mois suivant la date de son dépôt. Les billets se sont vu attribuer la cote A (bas) par Dominion Bond Rating Service, et la cote BBB par Standard & Poor's.

Les activités d'exploitation et d'investissement de la Société sont généralement financées par les flux de trésorerie provenant de l'exploitation. En 2004, les activités d'exploitation, déduction faite des activités d'investissement, ont généré des flux de trésorerie de 109 M\$, comparativement à 128 M\$ en 2003. Au 1^{er} janvier 2005, une tranche de 31 M\$ de la facilité de crédit renouvelable de 250 M\$ de la Société avait été utilisée, y compris un montant de 26 M\$ en vertu de lettres de crédit et de garanties de financement d'opérations commerciales. À la fin de l'exercice précédent, une tranche de 9 M\$ de cette facilité avait été utilisée en vertu de lettres de crédit et de garanties de financement d'opérations commerciales. Au 1^{er} janvier 2005, la Société disposait d'un papier commercial de 105 M\$ émis et en cours en vertu de son programme de papier commercial, contre 170 M\$ à la clôture de l'exercice précédent. (Se reporter à la note 9 des états financiers consolidés vérifiés de la Société.)

Activités d'exploitation

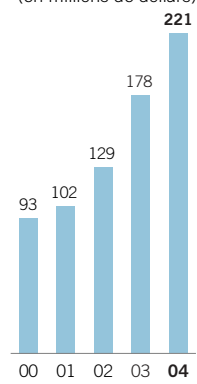
Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont élevés à 377 M\$ en 2004, par rapport au montant de 364 M\$ en 2003, soit une hausse de 13 M\$ ou de 3,6 %. Cette hausse est principalement attribuable à l'augmentation du bénéfice net sur douze mois, contrebalancée en grande partie par des investissements accrus dans les éléments hors trésorerie du fonds de roulement.

Activités d'investissement

En 2004, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont chiffrés à 269 M\$ par rapport à 236 M\$ en 2003, soit une hausse de 33 M\$ ou de 13,9 %. De ces montants, une tranche de 199 M\$ est liée aux dépenses en immobilisations en 2004, contre 161 M\$ en 2003; ces montants reflètent l'intensification du programme d'investissement en immobilisations et de revitalisation des établissements. En 2004, environ 76 % du montant affecté aux immobilisations a été attribué au

Dépenses en immobilisations et acquisitions d'entreprises

(en millions de dollars)



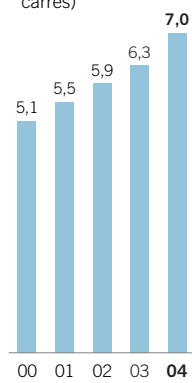
réseau d'établissements, comparativement à 82 % pour l'exercice précédent. En 2004, la Société a également accru ses investissements dans d'autres projets visant des immobilisations, telles que les installations de distribution, afin de soutenir la croissance future de ses activités et l'élargissement de son réseau d'établissements. Au cours de 2004, la Société a investi 22 M\$ dans l'acquisition d'entreprises, comparativement à 18 M\$ pour l'exercice précédent, alors qu'elle continue d'être à l'affût d'occasions intéressantes sur le marché.

En 2004, la Société a également investi un montant net de 47 M\$ dans des effets à recevoir de franchisés et des créances à long terme, comparativement à un investissement de 58 M\$ dans des créances à long terme en 2003. Cette augmentation reflète le soutien financier accru accordé par la Société aux franchisés alors qu'elle a élargi son réseau d'établissements, ouvert d'autres pharmacies à grande surface et poursuivi le lancement de nouveaux programmes de commercialisation à son réseau de pharmacies appartenant à des franchisés. La Société a pris les dispositions nécessaires, pour le compte de ses franchisés, afin de refinancer une tranche des créances à long terme par l'intermédiaire d'une fiducie indépendante au premier trimestre de 2005. Par conséquent, la Société a reclassé un montant de 178 M\$, auparavant présenté dans les créances à long terme, dans les effets à recevoir de franchisés, qui sont des actifs à court terme.

En 2004, 80 nouvelles pharmacies ont été ouvertes ou acquises, dont 33 ont été réimplantées, deux ont été fermées, et 43 ont été agrandies ou rénovées. Au cours de 2004, la Société a également ouvert cinq nouveaux centres de soins à domicile, dont quatre ont fait l'objet d'une réimplantation, et a rénové un centre. À la fin de 2004, le réseau comptait 964 établissements, dont 915 pharmacies et 49 centres de soins à domicile. La superficie de vente des pharmacies s'est accrue de 10,9 % au cours de 2004 pour atteindre plus de 7 millions de pieds carrés à la fin de l'exercice.

Le tableau suivant résume la composition du réseau d'établissements de la Société et les changements apportés à celui-ci durant les périodes indiquées.

Superficie de vente totale – Pharmacies
(en millions de pieds carrés)



	2004		2003	
	Pharmacies	Total des établissements	Pharmacies	Total des établissements
Nombre d'établissements au début	870	918	844	890
Établissements ouverts	47	48	32	34
Établissements fermés	2	2	6	6
Nombre d'établissements à la fin	915	964	870	918
Établissements réimplantés	33	37	26	30
Établissements rénovés/agrandis	43	44	41	46

Activités de financement

Au cours de 2004, la Société a diminué de 118 M\$ le montant de l'encours de sa dette nette, comparativement à une diminution de 127 M\$ à l'exercice précédent, en réduisant le montant de 65 M\$ de papier commercial émis et en cours en vertu de son programme de papier commercial et en remboursant une tranche de 75 M\$ de sa dette bancaire à terme non renouvelable. Ces remboursements ont été partiellement contrebalancés par des prélèvements de 5 M\$ en vertu de sa facilité de crédit bancaire renouvelable et par une baisse de 17 M\$ de l'encaisse.

Au cours du quatrième trimestre de 2004, la Société a obtenu, pour le compte de ses franchisés, du financement supplémentaire de la part d'une fiducie indépendante (la « fiducie »), laquelle a été établie dans le but de consentir des prêts aux franchisés pour leur faciliter l'acquisition de stocks et

financer leurs besoins en fonds de roulement. Le financement des activités de la fiducie s'effectue au moyen de l'émission de billets adossés à court terme à l'intention de tiers investisseurs. Au 1^{er} janvier 2005, l'encours total des prêts consentis par la fiducie à des franchisés de la Société s'élevait à environ 198 M\$. La Société a pris des dispositions avec un consortium bancaire pour qu'il émette une lettre de crédit de soutien à l'intention de la fiducie. Cette lettre, dont la valeur correspond à environ 10 % du capital total des prêts, soit 21 M\$, est une mesure de rehaussement du crédit, qui permet en retour à la fiducie d'offrir des modalités de financement avantageuses aux franchisés de la Société. (Se reporter à la note 13 des états financiers consolidés vérifiés de la Société.)

Si, à quelque moment que ce soit, les coûts d'emprunt de la fiducie et les frais applicables excèdent les intérêts perçus sur les prêts consentis aux franchisés, la fiducie a le droit de demander à la Société d'effectuer un paiement pour combler toute insuffisance. De l'avis de la direction de la Société, la Société encourt peu de risques d'avoir à effectuer un tel paiement puisqu'elle prend part à l'établissement du taux que les franchisés doivent payer sur leurs emprunts. Dans l'éventualité où un franchisé manquerait à son obligation de rembourser un emprunt contracté auprès de la fiducie, la Société est autorisée à acquérir cet emprunt auprès de la fiducie, auquel moment la Société se verra attribuer le contrat d'emprunt du franchisé et la documentation connexe en matière de garanties fournies à la fiducie. La cession de cette documentation conférerait à la Société une priorité de garantie sur les stocks du franchisé, sous réserve de certaines exigences prévues par la loi en ce qui a trait à la priorité de rang antérieure. Comme elle prend part à l'établissement du montant emprunté par les franchisés auprès de la fiducie, la Société prévoit que le produit net de l'actif garanti couvrira tout paiement effectué pour acquérir auprès de la fiducie un emprunt en souffrance, y compris toutes les charges connexes. Dans l'éventualité où la Société choisirait de ne pas acquérir auprès de la fiducie l'emprunt en souffrance, cette dernière pourrait prélever des montants en vertu de la lettre de crédit de soutien ou recourir à la garantie. La Société a convenu de rembourser le montant prélevé au consortium bancaire émetteur si la fiducie prélève des montants en vertu de la lettre de crédit de soutien.

Parallèlement à la prise de dispositions visant à obtenir du financement supplémentaire par l'intermédiaire de la fiducie pour le compte de ses franchisés, la Société a diminué de 189 M\$ les garanties fournies à diverses banques à charte canadiennes afin de soutenir les emprunts des franchisés. Au 1^{er} janvier 2005, l'obligation de la Société en vertu de telles garanties atteignait un montant maximal de 350 M\$, comparativement à 539 M\$ à la fin du troisième trimestre et à 449 M\$ à la clôture de l'exercice précédent. Au 1^{er} janvier 2005, les diverses banques avaient accordé des lignes de crédit totalisant 285 M\$ aux franchisés, comparativement à 449 M\$ à la fin du dernier trimestre et à 413 M\$ à la clôture de l'exercice précédent. Au 1^{er} janvier 2005, les franchisés avaient prélevé un montant global de 185 M\$ sur ces lignes de crédit, par rapport à 395 M\$ à la fin du troisième trimestre et à 355 M\$ à la clôture de l'exercice précédent. Dans l'éventualité où des paiements devraient être versés en vertu des garanties, la Société détient une sûreté grevant tous les actifs des établissements des franchisés, à l'exception des stocks. 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. (Se reporter à la note 13 des états financiers consolidés vérifiés de la Société.)

Situation de trésorerie future

La Société estime que ses facilités de crédit actuelles et son programme de papier commercial ainsi que les flux de trésorerie provenant de ses activités d'exploitation seront suffisants pour financer ses

activités d'exploitation et d'investissement de même que ses engagements dans un avenir prévisible. La Société ne croit pas qu'elle aura de la difficulté à obtenir du financement à long terme en raison de ses cotes de solvabilité actuelles et de son expérience passée des marchés financiers.

Le tableau suivant résume les cotes de solvabilité de la Société à la fin de 2004 :

	Standard & Poor's	Dominion Bond Rating Service
Cote de solvabilité d'entreprises	BBB	A (faible)
Billets à moyen terme	BBB	A (faible)
Papier commercial	–	R-1 (faible)

Obligations contractuelles

Le tableau suivant résume les périodes d'échéances des obligations contractuelles de la Société à la fin de 2004 :

(en milliers de dollars)	Paiements échéant en 2005	Paiements échéant en 2006 et 2007	Paiements échéant en 2008 et 2009	Paiements échéant après 2009	Obligations sans aucune échéance fixe	Total
Facilité à terme	25 000 \$	250 000 \$	– \$	– \$	– \$	275 000 \$
Billets à moyen terme	–	–	300 000	–	–	300 000
Autre dette à long terme ⁽¹⁾	–	–	–	–	12 465	12 465
Contrats de location – exploitation ⁽²⁾	193 428	384 168	325 015	926 623	–	1 829 234
Total	218 428 \$	634 168 \$	625 015 \$	926 623 \$	12 465 \$	2 416 699 \$

⁽¹⁾ Se rapporte principalement aux obligations au titre des régimes de retraite. (Se reporter à la note 10 des états financiers vérifiés consolidés de la Société.)

⁽²⁾ Représente les paiements de location minimaux en vertu des contrats de location à long terme pour les établissements et les locaux à bureaux au 1^{er} janvier 2005. (Se reporter à la note 13 des états financiers vérifiés 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 sont à court terme de nature et réglées selon les modalités commerciales normales. De plus, la Société a conclu une entente avec une tierce partie en vue de fournir des services de distribution aux établissements de la Société, et ce, jusqu'au 31 décembre 2006. En vertu de cette entente, la tierce partie pourra imputer à la Société les frais spécifiés engagés au moment de la prestation des services de distribution en plus de frais de gestion annuels. En 2004, la Société a conclu une entente d'une durée de cinq ans afin d'impartir certains de ses services d'information à un tiers. La Société s'est engagée à verser des paiements annuels moyens de 7 M\$ sur la durée de l'entente.

Instruments financiers et ententes hors bilan

Assujettissement aux fluctuations des taux d'intérêt

La Société est assujettie aux fluctuations des taux d'intérêt dans le cadre de ses emprunts aux termes de ses facilités de crédit et de son programme de papier commercial. L'augmentation des taux d'intérêt aura des répercussions défavorables sur le bénéfice de la Société.

La Société utilise des produits dérivés sur taux d'intérêt pour gérer le risque de fluctuation des taux d'intérêt. (Se reporter à la note 2 des états financiers consolidés vérifiés de la Société.)

La Société avait conclu des ententes relatives à des produits dérivés sur taux d'intérêt en vue de convertir une dette à taux variable d'un montant nominal de référence de 350 M\$ en une dette à taux fixe. Les taux d'intérêt fixes à payer par la Société aux termes de ces ententes s'échelonnent de

6,07 % à 6,10 %. Les ententes viennent à échéance le 14 avril 2005. (Se reporter à la note 14 des états financiers consolidés vérifiés de la Société.)

Des fluctuations des taux d'intérêt sous-jacents aux ententes qu'a conclues la Société relativement à des produits dérivés sur taux d'intérêt entraîneront des gains et des pertes liés au marché. Par ailleurs, la Société est susceptible de subir des pertes si une des contreparties aux ententes relatives aux produits 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 internationales.

Garanties

Tel qu'il a été mentionné précédemment, au cours du quatrième trimestre de 2004, la Société a obtenu, pour le compte de ses franchisés, du financement supplémentaire de la part d'une fiducie indépendante (la « fiducie »), laquelle a été établie dans le but de consentir des prêts aux franchisés pour leur faciliter l'acquisition de stocks et financer leurs besoins en fonds de roulement. Pour une analyse complète des garanties de la Société liées aux activités de la fiducie et les prêts que cette dernière a consentis aux franchisés, veuillez vous reporter au point « Activités de financement » sous la rubrique « Situation de trésorerie et sources de financement ».

La Société a également fourni des garanties à diverses banques à charte canadiennes qui soutiennent les emprunts des franchisés. Tel qu'il a été mentionné précédemment, parallèlement à la prise de dispositions visant à obtenir du financement supplémentaire par l'intermédiaire de la fiducie pour le compte de ses franchisés, la Société a diminué de 350 M\$ son obligation maximale à l'égard de ces garanties au 1^{er} janvier 2005. Pour une analyse complète des garanties de la Société liées aux activités de la fiducie et aux emprunts des franchisés, veuillez également vous reporter au point « Activités de financement » sous la rubrique « Situation de trésorerie et sources de financement ».

Opérations entre apparentés

Au cours du premier semestre de 2004, la Société a engagé des frais de gestion et des charges administratives de 0,6 M\$ auprès de certains actionnaires qui détenaient collectivement un maximum d'environ 25,5 % des actions ordinaires de la Société durant cette période. Les ententes conclues avec ces actionnaires, prévoyant le remboursement à ces derniers des frais et des charges ayant trait à la prestation de certains services de gestion à la Société, ont été résiliées avec prise d'effet le 6 avril 2004. En outre, ces actionnaires avaient certains droits et certaines obligations en vertu d'une convention entre actionnaires telle qu'elle a été modifiée, datée du 24 octobre 2001 (la « convention entre actionnaires »). Ces actionnaires ont conclu une convention de résiliation datée du 25 mars 2004, qui résiliait la convention entre actionnaires avec prise d'effet le 6 avril 2004. Par conséquent, ces actionnaires ne sont plus tenus d'exercer les droits de vote rattachés à leurs actions ordinaires, le cas échéant, conformément aux modalités de la convention entre actionnaires, et leurs droits et obligations à l'égard de la nomination des administrateurs de la Société ont pris fin.

Données sur les actions en circulation

La Société avait 211 774 972 actions ordinaires en circulation au 8 mars 2005. À cette même date, la Société avait des options en cours visant l'acquisition de 5 993 808 de ses actions ordinaires qui avaient été émises aux termes de ses régimes d'incitation à base d'actions. De ces options, 4 009 563 pouvaient être levées.

Estimations comptables critiques

Les états financiers consolidés de la Société sont préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada, ce qui exige de la part de la direction de formuler des estimations et hypothèses et de poser des jugements qui ont une incidence sur les montants déclarés 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 déclarés 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 principes comptables généralement reconnus du Canada, les résultats réels pourraient différer considérablement de ces estimations.

Les principales conventions comptables de la Société sont présentées à la note 2 des états financiers consolidés vérifiés 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.

Constatation des produits

Tel qu'il est précisé dans la convention de la Société portant sur la constatation des produits, la Société constate sa quote-part des profits réalisés par les établissements des franchisés tout au long de l'exercice au moyen de frais de gestion qui sont calculés en fonction de la rentabilité de la pharmacie. (Se reporter à la note 2 des états financiers consolidés vérifiés de la Société.) Le calcul de la rentabilité des établissements comprend une estimation de la valeur des stocks à l'échelle de l'établissement, ce qui tient compte de l'estimation des pertes au titre des stocks. L'estimation des pertes au titre des stocks survenues durant la période écoulée entre les dénombrements des stocks est affaire de jugement. L'estimation des pertes au titre des stocks repose sur plusieurs facteurs, dont les résultats antérieurs principalement. Si les résultats réels étaient différents, la rentabilité de l'établissement et les produits de la Société changeraient.

Impôts sur les bénéfices

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 fiscales font l'objet de vérifications et de réévaluations, la direction estime qu'une provision adéquate a été établie pour satisfaire à toutes ses obligations fiscales. Toutefois, la modification d'interprétations ou de jugements peut se traduire par l'augmentation ou la diminution de la charge d'impôts sur les bénéfices de la Société dans l'avenir. Le montant de l'augmentation ou de la diminution ne peut raisonnablement être estimé.

Nouvelles prises de position comptables

Comptabilisation par un client (y compris un revendeur) de certaines contreparties reçues d'un fournisseur

En janvier 2004, le Comité sur les problèmes nouveaux (le « CPN ») de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (l'« ICCA ») a publié le CPN-144, intitulé « Comptabilisation par un client (y compris un revendeur) de certaines contreparties reçues d'un fournisseur » (l'« abrégé du CPN »). L'abrégé du CPN exige d'un client qu'il comptabilise la contrepartie en espèces reçue d'un fournisseur comme une réduction du prix des produits du fournisseur et l'inscrive comme une réduction du coût des marchandises vendues et des stocks connexes au moment de la constatation dans son état des résultats et son bilan. Certaines exceptions s'appliquent lorsque la contrepartie en espèces reçue représente soit un remboursement des coûts différentiels engagés par le client pour vendre les produits du fournisseur, soit un paiement au titre de biens livrés ou de services fournis au fournisseur. L'abrégé du CPN doit être appliqué rétroactivement pour les périodes intermédiaires et les exercices se terminant après le 15 août 2004.

La Société bénéficie d'escomptes de certains de ses fournisseurs de marchandises qu'elle enregistre comme une réduction du coût des marchandises vendues. Cette nouvelle directive a modifié le moment de la constatation de certains escomptes du fournisseur. La Société a choisi d'adopter les exigences de l'abrégé du CPN pour son premier trimestre de 2004, avec application rétroactive à ses résultats comparatifs pour l'exercice précédent. L'incidence de l'application rétroactive de l'abrégé du CPN sur les résultats de la Société pour l'exercice 2003 s'est traduite par une diminution du bénéfice net de 1 M\$. (Se reporter à la note 2 des états financiers consolidés vérifiés de la Société.)

Consolidation des entités à détenteurs de droits variables

En juin 2003, l'ICCA a publié la note d'orientation concernant la comptabilité n° 15, intitulée « Consolidation des entités à détenteurs de droits variables » (la « NOC-15 »), exigeant la consolidation d'entités à détenteurs de droits variables (les « EDDV »). En septembre 2003, le Conseil des normes comptables de l'ICCA a retardé la date d'entrée en vigueur de la NOC-15 jusqu'aux exercices et aux périodes intermédiaires ouverts à compter du 1^{er} novembre 2004. Une EDDV correspond à tout type de structure juridique dans laquelle le contrôle est établi par des ententes contractuelles ou d'autres ententes financières, par opposition aux droits de vote traditionnels, si certaines conditions sont réunies.

La Société a établi que les établissements individuels des franchisés qui constituent le réseau d'établissements des franchisés sont considérés comme des EDDV et qu'à ce titre, ils sont assujettis à la consolidation par la Société. Par conséquent, la Société adoptera la NOC-15 au cours du premier trimestre de 2005 avec application rétroactive à ses résultats comparatifs pour l'exercice précédent. De concert avec l'adoption de la NOC-15, certains ajustements hors caisse liés à la synchronisation seront apportés à la situation financière, aux flux de trésorerie et aux résultats d'exploitation de la Société pour l'exercice 2004, lesquels seront retraités à des fins de comparaison. Comme les établissements des franchisés sont des personnes morales distinctes, la consolidation de ces établissements n'aura aucune incidence sur les risques sous-jacents auxquels doit faire face la Société.

En vertu de la NOC-15, l'actif du bilan consolidé de la Société inclura les stocks et les créances de tiers liés aux établissements des franchisés, tandis que le passif de la Société comprendra les dettes

de tiers et les comptes fournisseurs qui constituent les obligations légales des établissements des franchisés. Les capitaux propres détenus par les franchisés dans leurs établissements seront inscrits dans le bilan consolidé de la Société en tant que participation minoritaire.

Toujours en vertu de la NOC-15, la Société inclura les résultats d'exploitation de son réseau d'établissement des franchisés dans ses états consolidés des résultats. Par conséquent, les ventes de réseau, qui représentent les ventes combinées, à des clients externes, des pharmacies de détail détenues par des franchisés et des centres de soins de santé à domicile détenus par la Société, seront inscrites en tant que produits et les résultats des franchisés seront portés aux charges d'exploitation. En raison de cette modification, la Société constatera une tranche moins élevée des profits des établissements des franchisés lors des trois premiers trimestres d'un exercice et une tranche plus importante au quatrième trimestre. Cette modification découle du fait que la Société ne constatera plus sa tranche des profits des établissements des franchisés tout au long de l'exercice sous forme de frais de service calculés en pourcentage des ventes et fondés sur la rentabilité annuelle estimative des établissements. L'adoption de la NOC-15 n'aura aucune incidence sur la tranche des profits des établissements des franchisés revenant à la Société sur la durée complète d'un exercice.

Comme il a été mentionné ci-dessus, la Société a adopté le CPN-144 au premier trimestre de l'exercice 2004. Par conséquent, la Société a constaté la contrepartie en espèces reçue des fournisseurs dans les produits à titre de réduction du coût des marchandises vendues lorsque les stocks en question ont été expédiés de ses centres de distribution vers les établissements des franchisés. À la suite de la consolidation des établissements des franchisés selon la NOC-15, la contrepartie en espèces reçue des fournisseurs ne sera pas constatée tant que les stocks des établissements des franchisés ne seront pas vendus à leurs clients. L'augmentation du niveau global des stocks du réseau, découlant principalement de la croissance du réseau des magasins et de la superficie moyenne des magasins, entraînera un report hors trésorerie des produits.

Le Société prévoit que les ajustements hors trésorerie liés à la synchronisation découlant de l'adoption de la NOC-15 aura l'incidence suivante sur ses états consolidés des résultats pour l'exercice 2004, lorsque ceux-ci seront retraités à des fins de comparaison :

(en milliers de dollars, sauf les données par action – non vérifié)	T1	T2	T3	T4	2004
Quote-part des profits provenant des établissements des franchisés	(15 198)	(704)	(6 516)	22 418	–
CPN-144	(3 050)	(7 950)	3 553	(3 626)	(11 073)
Autres ajustements	(453)	(812)	(269)	(990)	(2 524)
Total des ajustements – avant impôts	(18 701)	(9 466)	(3 232)	17 802	(13 597)
Impôts sur les bénéfices	6 779	3 360	1 141	(6 231)	5 049
Incidence sur le bénéfice net	(11 922)	(6 106)	(2 091)	11 571	(8 548)
Bénéfice net reporté	63 194	74 888	92 472	85 316	315 870
Bénéfice par action (dilué)	0,29 \$	0,35 \$	0,43 \$	0,40 \$	1,47 \$
Bénéfice net comparable – retraité	51 272	68 782	90 381	96 887	307 322
Bénéfice par action (dilué)	0,24 \$	0,32 \$	0,42 \$	0,45 \$	1,43 \$

Principales données financières annuelles

Le tableau suivant présente un sommaire de certaines des principales données d'exploitation et informations financières consolidées de la Société et de son réseau d'établissements. 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.

(en milliers de dollars, sauf les données par action)	2004	2003	2002
	(52 semaines)	(53 semaines)	(52 semaines)
Ventes du réseau	6 471 192	6 056 571	5 438 700
Produits	4 723 119	4 415 202	4 019 401
Bénéfice net	315 870	256 628	208 584 ⁽¹⁾
Par action ordinaire			
– Bénéfice net de base	1,52 \$	1,24 \$	1,00 \$
– Bénéfice net dilué	1,47 \$	1,20 \$	0,98 \$
Total de l'actif	3 499 693	3 275 859	3 131 059 ⁽¹⁾
Total de la dette à long terme	580 506	658 983	939 752

⁽¹⁾ Les résultats de l'exercice 2002 ne reflètent pas l'incidence du CPN-144 que la Société a adopté en janvier 2004. (Se reporter à la note 2 des états financiers consolidés vérifiés de la Société.)

Ventes du réseau

2004 par rapport à 2003

Les ventes du réseau se sont chiffrées à 6,471 G\$ en 2004, contre 6,057 G\$ en 2003, soit une hausse de 414 M\$ ou de 6,8 %. En 2004, la Société a continué de connaître une forte croissance de ses ventes dans tous les rayons, et ce, dans toutes les régions du pays. Le programme d'investissement en immobilisations et de revitalisation des établissements de la Société a eu une incidence positive sur la croissance des ventes du réseau. En 2004, la Société a accru de 10,9 % la superficie de vente du réseau de ses établissements, ce qui a été rendu possible grâce à l'ajout de nouveaux magasins, à la réimplantation et à l'agrandissement de magasins existants, et à des acquisitions. Les ventes du réseau, selon les établissements comparables, ont progressé de 6,3 % en 2004.

Les ventes de médicaments d'ordonnance se sont établies à 3,084 G\$ en 2004, par rapport à 2,839 G\$ en 2003, soit une augmentation de 245 M\$ ou de 8,6 %. Les ventes de médicaments d'ordonnance, selon les établissements comparables, ont progressé de 9,0 % en 2004 alors que l'augmentation du recours aux médicaments génériques a entraîné une incidence déflationniste sur la croissance des ventes de médicaments d'ordonnance selon les établissements comparables. En 2004, les ventes de médicaments d'ordonnance ont représenté 47,7 % de la composition du chiffre des ventes du réseau, comparativement à 46,9 % en 2003.

Les ventes de produits de l'avant du magasin se sont chiffrées à 3,387 G\$ en 2004, comparativement à 3,218 G\$ en 2003, en hausse de 169 M\$ ou de 5,3 %. Les ventes de produits de l'avant du magasin, selon les établissements comparables, ont augmenté de 3,9 % au cours de 2004, les gains les plus importants ayant été enregistrés dans les catégories des cosmétiques, des aliments préparés et de la confiserie. Le succès continu du programme de fidélisation de la carte Shoppers Optimum^{MC}/Pharmaprix Optimum^{MD} de la Société, qui comptait plus de 8,2 millions de membres à la fin de l'exercice, a également contribué à la croissance des ventes de produits de l'avant du magasin.

2003 par rapport à 2002

Les ventes du réseau en 2003 se sont chiffrées à 6,057 G\$, contre 5,439 G\$ en 2002, soit une hausse de 618 M\$ ou de 11,4 %. En 2003, la Société a connu une forte croissance de ses ventes dans tous les rayons, et ce, dans toutes les régions du pays. Le programme progressif d'investissement en immobilisations de la Société, dont une tranche appréciable a été allouée au réseau d'établissements, a eu une incidence positive sur la croissance des ventes du réseau. En ajoutant de nouveaux établissements, en réimplantant et en agrandissant des établissements existants de même qu'en procédant à des acquisitions, la Société a accru la superficie de vente de son réseau d'établissements de 8,6 % durant 2003. La semaine additionnelle de l'exercice 2003 a également contribué à l'augmentation des ventes du réseau par rapport à l'exercice précédent. Les ventes du réseau, selon les établissements comparables (pour un exercice de 52 semaines), ont augmenté de 6,9 % durant 2003.

Les ventes de médicaments d'ordonnance se sont établies à 2,839 G\$ en 2003, par rapport à 2,513 G\$ en 2002, soit une augmentation de 326 M\$ ou de 13,0 %. Les ventes de médicaments d'ordonnance, selon les établissements comparables (pour un exercice de 52 semaines), ont progressé de 9,9 % en 2003. En 2003, les ventes de médicaments d'ordonnance ont représenté 46,9 % de la composition du chiffre des ventes du réseau de la Société, par rapport à 46,2 % au cours de 2002.

Les ventes de produits de l'avant du magasin se sont chiffrées à 3,218 G\$ en 2003, contre 2,926 G\$ en 2002, soit une hausse de 292 M\$ ou de 10,0 %. Les ventes de produits de l'avant du magasin, selon les établissements comparables (pour un exercice de 52 semaines), ont progressé de 4,3 % en 2003. Ces hausses observées dans les ventes de produits de l'avant du magasin découlent de la proposition de valeur accentuée de la Société qui comprend le programme de fidélisation de la carte Shoppers Optimum^{MC}/Pharmaprix Optimum^{MD}, des initiatives de merchandising et d'autres initiatives, y compris l'ajout de nouveaux services et catégories de produits, l'expansion des catégories existantes ainsi que de meilleurs programmes saisonniers.

Produits

2004 par rapport à 2003

Les produits se sont établis à 4,723 G\$ en 2004, contre 4,415 G\$ en 2003, soit une hausse de 308 M\$ ou de 7,0 %. Cette hausse est principalement attribuable aux produits accrus des centres de distribution résultant de l'augmentation des livraisons aux pharmacies appartenant à des franchisés, de la croissance correspondante des ventes du réseau, ainsi que de l'expansion du réseau d'établissements.

2003 par rapport à 2002

Les produits se sont établis à 4,415 G\$ en 2003, contre 4,019 G\$ en 2002, soit une augmentation de 396 M\$ ou de 9,8 %. Cette hausse était principalement attribuable aux produits accrus des centres de distribution résultant de l'augmentation des livraisons aux pharmacies appartenant à des franchisés, de la croissance correspondante des ventes du réseau, ainsi que de l'expansion du réseau d'établissements. Une tranche de cette hausse peut également être attribuée à l'augmentation des ventes des centres de soins à domicile de la Société, lesquels ont tiré profit de ventes sur un exercice entier de huit établissements acquis au quatrième trimestre de 2002.

Bénéfice net

2004 par rapport à 2003

Le bénéfice net de 2004 s'est élevé à 316 M\$, comparativement à 257 M\$ en 2003, soit une hausse de 59 M\$ ou de 23,1 %. Le bénéfice dilué par action s'est chiffré à 1,47 \$ en 2004, par rapport à 1,20 \$ en 2003. La forte croissance des ventes du réseau, conjuguée à un engagement constant axé sur la compression des coûts et la productivité, a continué de stimuler le bénéfice net. La croissance du bénéfice net a également tiré parti d'une diminution des intérêts débiteurs et d'une baisse du taux d'imposition effectif. La diminution des intérêts débiteurs est attribuable à un niveau d'endettement moindre conjugué à un recul des coûts d'emprunt. Le taux d'imposition effectif de la Société en 2004 était de 35,5 %, contre 37,2 % en 2003.

En 2003, les intérêts débiteurs comprenaient une charge hors trésorerie de 10 M\$ relativement au refinancement réussi des facilités de crédit existantes de la Société au quatrième trimestre de cet exercice. Dans le cadre de ce refinancement, la Société a également engagé une charge de 1 M\$ pour mettre fin à toutes les ententes de dérivés sur devises alors en vigueur. (Se reporter aux notes 3 et 9 des états financiers consolidés vérifiés de la Société.) En excluant l'incidence de ces charges et l'avantage découlant d'une semaine supplémentaire pour les résultats de l'exercice précédent, le bénéfice net de l'exercice 2004 s'est accru d'environ 21 %.

2003 par rapport à 2002

Le bénéfice net de 2003 s'est élevé à 257 M\$, comparativement à 209 M\$ en 2002, soit une hausse de 48 M\$ ou de 23,0 %. Le bénéfice dilué par action en 2003 s'est chiffré à 1,20 \$, par rapport à 0,98 \$ en 2002. Le bénéfice net correspondant pour l'exercice 2002 ne reflète pas l'incidence du CPN-144 que la Société a adopté en janvier 2004. (Se reporter à la note 2 des états financiers consolidés vérifiés de la Société.) La croissance des ventes du réseau et un engagement permanent envers le contrôle des coûts continuent d'offrir à la Société une occasion de tirer parti de sa structure de coûts et d'améliorer le bénéfice d'exploitation. La croissance du bénéfice net a été davantage améliorée par une réduction des intérêts débiteurs et un taux d'imposition effectif moindre. Les intérêts débiteurs ont reculé alors que la Société continue d'affecter les flux de trésorerie disponibles à la réduction de la dette et, de ce fait, le montant de la dette nette a diminué par rapport à l'exercice précédent. La Société a également bénéficié d'écarts moins marqués et de taux d'intérêt plus faibles, principalement au dernier trimestre de 2003 à la suite du refinancement réussi de ses facilités de crédit existantes. Le taux d'imposition effectif de la Société pour 2003 était de 37,2 %, contre 39,4 % en 2002, la baisse résultant principalement de la diminution des taux prévus par la loi dans divers territoires.

En 2003, les intérêts débiteurs comprenaient une charge hors trésorerie de 10 M\$ relativement au refinancement réussi des facilités de crédit existantes de la Société au quatrième trimestre de cet exercice. Dans le cadre de ce refinancement, la Société a également engagé une charge de 1 M\$ pour mettre fin à toutes les ententes relatives à des produits dérivés sur devises, en vertu desquelles elle avait échangé sa dette d'un montant nominal de référence de 345 M\$ US contre une dette libellée en dollars canadiens. Étant donné que le refinancement a été financé entièrement en dollars canadiens, la Société n'était plus exposée aux fluctuations des taux de change aux termes de ses emprunts et elle n'a par conséquent plus eu besoin d'avoir recours à des instruments dérivés sur devises pour gérer ce risque. Les intérêts débiteurs en 2002 comprenaient des charges hors caisse de 19 M\$, surtout liées au refinancement, au deuxième trimestre de cet exercice, de la dette de la

Société libellée en dollars américains en vertu de sa facilité de crédit bancaire de premier rang. (Se reporter aux notes 3, 10 et 15 des états financiers consolidés vérifiés présentées aux pages 40, 42 et 50, respectivement, du rapport annuel 2003 de la Société.)

En 2002, la Société a adopté la nouvelle norme comptable du chapitre 1650, intitulé « Conversion des devises étrangères », qui exige le retraitement rétroactif des données. (Se reporter à la note 2 des états financiers consolidés vérifiés présentée à la page 37 du rapport annuel 2003 de la Société.) La nouvelle norme élimine le recours à la méthode du report et de l'amortissement des gains et des pertes de change non réalisés à l'égard d'actifs et de passifs monétaires à long terme, et propose que tous les gains et les pertes de change soient inclus dans le bénéfice net de chaque période visée. Par conséquent, les intérêts débiteurs de 2002 comprennent un gain de change de 11 M\$ reflétant la vigueur relative du dollar canadien sur la valeur comptable de la tranche non couverte de la dette de la Société libellée en dollars américains au cours du premier semestre de l'exercice. (Se reporter à la note 3 des états financiers consolidés vérifiés présentée à la page 40 du rapport annuel 2003 de la Société.) Parallèlement au refinancement de sa dette libellée en dollars américains au deuxième trimestre de 2002 dont il a été fait mention ci-dessus, la Société a pris des mesures en vue de gérer son exposition aux fluctuations des taux de change en concluant des swaps de devises en vue d'échanger l'ensemble de sa dette d'un montant nominal de référence en dollars américains contre une dette libellée en dollars canadiens. En raison de l'efficacité de ce programme de couverture, la Société n'a pas enregistré de gain ni de perte. (Se reporter aux notes 2 et 15 des états financiers consolidés vérifiés présentées aux pages 37 et 50 respectivement du rapport annuel 2003 de la Société.)

À l'exclusion de l'incidence de la radiation des frais de financement reportés au quatrième trimestre de 2002 ainsi qu'à la charge engagée pour mettre fin à toutes ses ententes relatives à des produits dérivés sur devises, le bénéfice net ajusté pour 2003 s'est élevé à 264 M\$. Ce montant se compare à un bénéfice net ajusté de 210 M\$ pour 2002, soit une hausse de 54 M\$ ou de 25,5 %. Le bénéfice net ajusté pour 2002 ne tient pas compte de l'incidence nette de la mise en œuvre de la norme comptable du chapitre 1650 et de la radiation des frais de financement reportés qui se sont produites au cours du deuxième trimestre de 2002. Le bénéfice ajusté par action, après dilution, s'est chiffré à 1,23 \$ en 2003, comparativement à 0,98 \$ en 2002.

Total de l'actif

Le total de l'actif s'est établi à 3,500 G\$ à la fin de 2004, contre 3,276 G\$ à la fin de 2003 et 3,131 G\$ à la fin de 2002, soit des hausses de 224 M\$ ou de 6,8 % et de 145 M\$ ou de 4,6 %, respectivement. Le total de l'actif pour l'exercice 2002 ne reflète pas l'incidence du CPN-144 que la Société a adopté en janvier 2004. (Se reporter à la note 2 des états financiers consolidés vérifiés de la Société.)

Au total, les créances à long terme et les effets à recevoir de franchisés se sont établis à 217 M\$ à la fin de 2004, comparativement à 169 M\$ à la fin de 2003 et 133 M\$ à la fin de 2002, soit des augmentations de 48 M\$ ou 28,0 % et 36 M\$ et 27,2 %, respectivement. Ces augmentations reflètent le soutien financier accru accordé par la Société aux franchisés alors qu'elle a élargi son réseau d'établissements, ouvert d'autres pharmacies à grande surface et poursuivi le lancement de nouveaux programmes de commercialisation à son réseau de pharmacies appartenant à des franchisés.

Les immobilisations corporelles se sont chiffrées à 572 M\$ à la fin de 2004, comparativement à 471 M\$ à la fin de 2003 et à 393 M\$ à la fin de 2002, soit des augmentations de 101 M\$ ou de 21,5 % et de 78 M\$ ou de 19,8 %, respectivement. Des tranches d'environ 76 %, 82 % et 80 % des montants investis dans les immobilisations en 2004, en 2003 et en 2002, respectivement, ont été allouées au réseau d'établissements, ce qui témoigne de la priorité accordée par la Société à son programme d'agrandissement du réseau de magasins.

Au total, l'écart d'acquisition et les autres actifs incorporels se sont élevés à 2,012 G\$ à la fin de 2004 par opposition à 1,990 G\$ à la fin de 2003 et à 1,972 G\$ à la fin de 2002, soit des hausses de 22 M\$ ou de 1,1 % et de 18 M\$ ou de 0,9 %, respectivement. Ces hausses reflètent l'accroissement des activités d'acquisition de la Société, qui a continué d'être à l'affût d'occasions intéressantes sur le marché.

Total de la dette à long terme

La dette à long terme a totalisé 581 M\$ à la fin de 2004, comparativement à 659 M\$ à la fin de 2003 et à 940 M\$ à la fin de 2002, soit des diminutions de 78 M\$ ou de 11,9 % et de 281 M\$ ou de 29,9 %, respectivement. Ces baisses se rapportent en grande partie aux remboursements de la dette au cours de ces périodes, ainsi qu'à une opération de refinancement de la dette en 2003 qui a comporté l'établissement d'un programme de papier commercial, dont le solde non réglé est inscrit dans le passif à court terme.

Principales données financières trimestrielles

(en milliers de dollars, sauf les données par action – non vérifié)	Quatrième trimestre		Troisième trimestre		Deuxième trimestre		Premier trimestre	
	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003
	(12 semaines)	(13 semaines)	(16 semaines)	(16 semaines)	(12 semaines)	(12 semaines)	(12 semaines)	(12 semaines)
Produits	1 212 315 \$	1 199 452 \$	1 408 451 \$	1 305 439 \$	1 073 433 \$	992 700 \$	1 028 920 \$	917 611 \$
Bénéfice net	85 316 \$	67 221 \$	92 472 \$	76 315 \$	74 888 \$	61 402 \$	63 194 \$	51 690 \$
Par action ordinaire								
– Bénéfice net de base	0,41 \$	0,32 \$	0,44 \$	0,37 \$	0,36 \$	0,30 \$	0,30 \$	0,25 \$
– Bénéfice net dilué	0,40 \$	0,31 \$	0,43 \$	0,36 \$	0,35 \$	0,29 \$	0,29 \$	0,24 \$

Les principales données financières trimestrielles ont été préparées conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada.

La Société a connu une croissance des ventes du réseau, des produits et du bénéfice net au cours de chacun des trimestres de 2004 comparativement à chacun des trimestres correspondants de 2003. La Société continue d'investir des capitaux dans les magasins agrandis ou réimplantés ainsi que dans l'établissement de nouveaux établissements, ce qui lui a permis d'accroître la superficie de vente de son réseau d'établissements et donc d'enregistrer une augmentation de ses ventes et de la rentabilité.

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 lorsque les saisons ne se trouvent pas dans un même trimestre d'un exercice à l'autre. Toutefois, l'incidence est négligeable.

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, les intérêts débiteurs en espèces, le bénéfice net ajusté et le bénéfice net ajusté par action. 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 ses résultats d'exploitation 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 cotation. 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.