

rapport de gestion annuel

Au 10 mars 2006

Le rapport qui suit porte sur la situation financière et les résultats d'exploitation consolidés de Corporation Shoppers Drug Mart (la « Société ») pour les exercices visés, 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 vérifiés consolidés de la Société et les notes complémentaires pour l'exercice de 52 semaines terminé le 31 décembre 2005 (les « états financiers consolidés »). 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

5	Rapport de gestion annuel
39	Rapport de la direction
39	Rapport des vérificateurs
40	États consolidés
43	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, à sa politique en matière de dividendes et à sa capacité à mettre en œuvre ses stratégies d'exploitation, 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 du cadre de réglementation lié à la vente de médicaments d'ordonnance, la concurrence exercée par d'autres détaillants, les risques liés aux fluctuations de taux d'intérêt, les risques de change, certains risques liés aux biens et risques divers, la capacité d'attirer et de retenir des pharmaciens, les risques liés aux tiers fournisseurs de services, la disponibilité d'emplacements appropriés pour les établissements, les risques liés aux fluctuations saisonnières, les changements apportés aux lois fédérales et provinciales, les règles et les règlements touchant les activités de la Société et les questions environnementales, les changements apportés aux règlements fiscaux et aux prises de position comptables, la réussite des établissements des franchisés de la Société, la réputation des fournisseurs et des marques 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 consolidés de la Société traduisent uniquement les points de vue de la Société en date des présentes. 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 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 31 décembre 2005, les licenciés de la Société (les « franchisés ») détenaient et exploitaient 950 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. Outre son réseau de pharmacies, la Société détient et exploite 51 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.

La Société a misé avec succès sur sa position de chef de file dans le secteur pharmaceutique et sur les emplacements adéquats de ses magasins 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 maison Life Brand^{MD} et Quo^{MD}, des services à valeur ajoutée comme le programme HealthWATCH^{MD}/PharmEXPERT^{MD} qui offre des conseils aux patients et des cliniques de gestion des soins thérapeutiques ainsi que le programme de fidélisation de la carte Shoppers Optimum^{MC}/Pharmaprix

Optimum^{MD}, l'un des plus importants programmes de fidélisation au Canada. Au cours de l'exercice 2005, la Société a inscrit des ventes consolidées d'environ 7,2 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^{MD} et Pharmaprix^{MD} 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 deux à 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 une lettre de crédit de soutien à une fiducie indépendante (la « fiducie »), 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 analyses sur les prêts aux franchisés et la fiducie de financement pour le compte des franchisés de la rubrique « Arrangements hors bilan » du présent rapport de gestion et aux notes 2 et 13 des états financiers consolidés ci-joints de la Société.)

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 magasins des franchisés et ses engagements envers eux.

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.

La Société a établi que les entités à détenteurs de droits variables 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 »). Ainsi, les établissements des franchisés sont assujettis à la consolidation par la Société. Une entité à détenteurs de droits variables 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. Un bénéficiaire principal est une entité qui absorbera la plus grande partie des pertes prévues de l'entité à détenteurs de droits variables, qui recevra la plus grande partie des rendements résiduels prévus, ou les deux. Par conséquent, la situation financière et les résultats d'opération des établissements des franchisés sont pris en compte dans les états financiers consolidés de 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 doit faire face la Société. (Se reporter à l'analyse sur la consolidation des entités à détenteurs de droits variables à la section « Mise en œuvre des normes comptables en 2005 » sous la rubrique « Nouvelles prises de position comptables » du présent rapport de gestion et à la note 2 des états financiers consolidés ci-joints de la Société.)

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, entraînant ainsi une augmentation des produits et de la rentabilité, et continuera de générer des rendements accrus pour ses actionnaires.

De l'avis de la Société, 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. Elle croit 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 de ses emplacements et du dévouement de ses franchisés. La Société compte renforcer sa position de chef de file dans le secteur en investissant dans la technologie et, surtout, en recrutant, en retenant et en formant 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 accroître les ventes de produits de l'avant du magasin ainsi que la marge brute en dollars par l'intermédiaire d'un processus de gestion des catégories dynamique tout en mettant l'accent sur les services à valeur ajoutée. La Société estime que la commercialisation améliorée, l'accent continu sur l'excellence opérationnelle et la mise en marché de nouveaux produits et services, dont l'utilisation judicieuse des produits de marques maison, contribueront à accroître le degré de satisfaction de la clientèle, ce qui aura pour effet de susciter un plus grand engouement pour les établissements Shoppers Drug Mart^{MD} et Pharmaprix^{MD} et de faire en sorte que ces derniers soient perçus comme étant les destinations de choix pour se procurer des médicaments en vente libre, des produits de santé et de beauté, des cosmétiques, des articles saisonniers ainsi que des produits ménagers courants essentiels.

Le programme d'investissement du réseau d'établissements de la Société a un effet positif sur la croissance des ventes, car il vise à accélérer l'ouverture et l'acquisition de nouveaux magasins, l'agrandissement et la rénovation de magasins existants ainsi que la réimplantation d'autres magasins vers de meilleurs emplacements. 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. Au cours de l'exercice 2005, la Société a ouvert ou acquis 95 nouvelles pharmacies dont 47 étaient des réimplantations, et fermé 13 établissements ce qui a entraîné une hausse de 10,2 % de la superficie de vente de son réseau d'établissements. La Société a l'intention de continuer à faire des investissements considérables dans son réseau d'établissements, dans l'objectif avoué d'augmenter le nombre et la superficie moyenne de ses établissements. 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^{MD} et Pharmaprix^{MD}. Les dépenses en immobilisations de la Société sont généralement financées à même les flux de trésorerie autogénérés.

En 2006, la Société envisage d'affecter un montant d'environ 330 M\$ aux dépenses en immobilisations, dont une tranche d'à peu près 85 % sera investie dans son réseau de pharmacies, y compris les acquisitions et les terrains. Cet investissement devrait accroître la superficie de vente d'au moins 10 %. Pour réaliser cet objectif, Shoppers ajoutera approximativement 110 nouvelles pharmacies, dont près de la moitié sous forme de réimplantations, et mènera à terme les travaux d'agrandissement majeurs pouvant toucher jusqu'à dix magasins. La Société prévoit également rénover environ 15 de ses magasins existants.

La Société juge qu'elle est en mesure de mettre en œuvre ses stratégies axées sur l'exploitation, l'investissement et le financement en 2006 et pour les exercices suivants. Une mise en œuvre équilibrée et réussie de ces stratégies se traduira non seulement par des gains à long terme sur le marché, mais également par une croissance soutenue et appréciable du bénéfice par action. Cette approche permettra en retour d'offrir aux actionnaires de la Société des rendements supérieurs 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 31 décembre 2005, comparativement à l'exercice de 52 semaines terminé le 1^{er} janvier 2005, et certaines autres données relatives aux activités d'investissement pour l'exercice de 52 semaines terminé le 31 décembre 2005 ainsi qu'à la situation financière arrêtée à cette date.

- Ventes de 7,2 G\$, soit une hausse de 8,9 %.
- Croissance totale de 5,8 % des ventes selon les établissements comparables.
 - > Croissance de 6,9 % des ventes de médicaments d'ordonnance selon les établissements comparables.
 - > Croissance de 4,9 % des ventes de produits de l'avant du magasin selon les établissements comparables.
- Ventes en pharmacie par pied carré (annualisées) de 1 003 \$, comparativement à 1 001 \$ il y a un an.
- BAIIA¹⁾ de 720 M\$, soit une augmentation de 12,7 %.
 - > Marge du BAIIA²⁾ de 10,07 %, soit une augmentation de 34 points de base.
- Bénéfice net de 364 M\$, ou 1,69 \$ par action (dilué), soit une augmentation de 18,6 %.
- Programme de dépenses en immobilisations de 275 M\$, soit une hausse de 8,4 %.
 - > Ouverture ou acquisition de 95 nouvelles pharmacies, dont 47 ont été réimplantées.
 - > Rénovation et/ou agrandissement de 27 pharmacies.
 - > Accroissement de la superficie de vente des pharmacies de 10,2 %, pour s'établir à près de 7,8 millions de pieds carrés.
 - > Ouverture de 3 nouveaux centres de soins à domicile, dont un a été réimplanté.
- Réduction de 138 M\$ de la dette nette, qui s'établit à 934 M\$.
 - > Ratio de la dette nette par rapport aux capitaux propres de 0,39:1, comparativement à 0,51:1 à la clôture de l'exercice précédent.
 - > Ratio de la dette nette par rapport à la capitalisation totale de 0,28:1 comparativement à 0,34:1 il y a un an.
- Versements de dividendes trimestriels
 - > Quatre dividendes trimestriels déclarés à raison de 0,10 \$ l'action.

¹⁾ Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement. (Se reporter au rapprochement avec la mesure la plus comparable en vertu des principes comptables généralement reconnus de la rubrique « Résultats d'exploitation – Exercice 2005 » du présent rapport de gestion.)

²⁾ BAIIA divisé par les ventes.

Ventes du réseau
(en milliers de dollars)



BAIIA
(en milliers de dollars)



Bénéfice net
(en milliers de dollars)



Résultats d'exploitation – Exercice 2005

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)	2005	2004 ¹⁾	Variation en \$	Variation en %
Ventes	7 151 115 \$	6 566 399 \$	584 716 \$	8,9 %
Coût des marchandises vendues et autres charges d'exploitation	6 430 933	5 927 548	(503 385)	(8,5)%
BAIIA ²⁾	720 182	638 851	81 331	12,7 %
Amortissement	120 937	102 157	(18 780)	(18,4)%
Bénéfice d'exploitation	599 245	536 694	62 551	11,7 %
Intérêts débiteurs	48 649	60 872	12 223	20,1 %
Bénéfice avant impôts	550 596	475 822	74 774	15,7 %
Impôts sur les bénéfices	186 102	168 500	(17 602)	(10,4)%
Bénéfice net	364 494 \$	307 322 \$	57 172 \$	18,6 %
Par action ordinaire				
– Bénéfice net de base	1,72 \$	1,48 \$	0,24 \$	
– Bénéfice net dilué	1,69 \$	1,43 \$	0,26 \$	

¹⁾ Reflète l'incidence de l'adoption et de l'application rétroactive de la NOC-15. (Se reporter au point sur la consolidation des entités à détenteurs de droits variables à la section « Mise en œuvre des normes comptables en 2005 » sous la rubrique « Nouvelles prises de position comptables » du présent rapport de gestion et à la note 2 des états financiers consolidés ci-joints de la Société.)

²⁾ Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement.

Ventes

Les ventes 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 se sont chiffrées à 7,151 G\$ en 2005, contre 6,566 G\$ en 2004, soit une hausse de 585 M\$ ou de 8,9 %. En 2005, la Société a continué d'afficher une forte croissance de ses ventes dans toutes les régions du pays, surtout dans l'Ouest canadien et au Québec. Les ventes, selon les établissements comparables, ont augmenté de 5,8 % en 2005. Le programme d'investissement en immobilisations, qui a accru la superficie de vente des établissements de la Société de 10,2 % par rapport au dernier exercice, continue d'avoir une incidence positive sur la croissance des ventes.

Les ventes de médicaments d'ordonnance se sont établies à 3,337 G\$ en 2005, par rapport à 3,068 G\$ en 2004, soit une augmentation de 269 M\$ ou de 8,8 %. Les ventes de médicaments d'ordonnance, selon les établissements comparables, ont progressé de 6,9 % en 2005, alors que l'augmentation du recours aux médicaments génériques a continué d'avoir une incidence déflationniste sur la croissance des ventes de médicaments d'ordonnance. En 2005, les ventes de médicaments d'ordonnance ont représenté 46,7 % de la composition du chiffre d'affaires, soit le même pourcentage qu'en 2004.

Les ventes de produits de l'avant du magasin se sont chiffrées à 3,814 G\$ en 2005, comparativement à 3,498 G\$ en 2004, en hausse de 316 M\$ ou de 9,0 %, la Société ayant continué d'enregistrer des gains au chapitre des ventes dans toutes les catégories. Les ventes de produits de l'avant du magasin, selon les établissements comparables, ont augmenté de 4,9 % en 2005, en raison d'une hausse dans les catégories traditionnelles des produits de santé et de beauté et des médicaments en vente libre et d'une forte augmentation dans les catégories des cosmétiques, des aliments préparés et de la confiserie. La croissance de ces catégories, conjuguée à l'accroissement des ventes de produits de marques maison de la Société, a contribué à améliorer la composition du chiffre d'affaires et le taux de marge bénéficiaire. La stratégie continue de réaménagement des pharmacies à plus grande surface, qui consiste à affecter une partie importante de la superficie de vente des établissements aux catégories de produits de l'avant du magasin, contribue à l'amélioration de la composition du chiffre d'affaires de la Société.

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 centres de soins de santé à domicile Shoppers Home Health Care^{MD} appartenant à la Société. 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, et les charges d'exploitation des centres de soins de santé à domicile Shoppers Home Health Care^{MD} appartenant à la Société.

Le coût total des marchandises vendues et des autres charges d'exploitation s'est établi à 6,431 G\$ en 2005, comparativement à 5,928 G\$ en 2004, soit une hausse de 503 M\$ ou de 8,5 %. Exprimé en pourcentage des ventes, le coût des marchandises vendues a reculé de 38 points de base en 2005, ce qui reflète une meilleure composition du chiffre d'affaires de la Société et sa capacité de tirer profit de ses perspectives en matière de gains et de croissance avec les fournisseurs. Toutefois, les autres charges d'exploitation, exprimées en pourcentage des ventes, sont demeurées assez constantes en 2005, augmentant de quatre points de base par rapport à l'exercice précédent. Les gains enregistrés au chapitre de la réduction des coûts et de l'efficacité, tant en ce qui concerne la Société que les services de distribution et de marketing, ont été contrebalancés par une hausse des charges d'exploitation des magasins puisque la productivité accrue dans les établissements existants a été neutralisée par une hausse des loyers et des coûts de la main-d'œuvre dans les nouveaux magasins et dans ceux qui ont été réimplantés étant donné que la Société continue d'investir massivement dans l'expansion de son réseau d'établissements.

Amortissement

L'amortissement des immobilisations s'est chiffré à 121 M\$ en 2005, comparativement à 102 M\$ en 2004, soit une hausse de 19 M\$ ou de 18,4 %. Exprimé en pourcentage des ventes, l'amortissement a augmenté de 13 points de base en 2005 ce qui reflète l'expansion continue du programme d'investissement en immobilisations de la Société.

Bénéfice d'exploitation

Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 599 M\$ en 2005, contre 537 M\$ en 2004, soit une augmentation de 62 M\$ ou de 11,7 %. Une meilleure composition du chiffre d'affaires et un engagement continu à l'égard de la réduction des coûts, de la productivité et de l'efficacité, compensés en partie par des charges d'exploitation et un amortissement à la hausse des nouveaux magasins et de ceux qui ont été réimplantés, ont donné lieu à une marge d'exploitation plus élevée (le bénéfice d'exploitation divisé par les ventes). En 2005, la marge d'exploitation a augmenté de 21 points de base pour atteindre 8,38 %, par rapport à 8,17 % en 2004. La marge du BAIIA de la Société s'est établie à 10,07 % en 2005, en hausse de 34 points de base par rapport à la marge du BAIIA de 9,73 % inscrite au cours de l'exercice précédent.

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 49 M\$ en 2005, contre 61 M\$ à l'exercice précédent, soit une diminution de 12 M\$ ou de 20,1 %. Cette diminution peut être attribuée à une réduction du niveau de l'encours de la dette nette consolidée, conjuguée à un recul des coûts d'emprunt. Ces coûts d'emprunt sont moindres du fait que la Société a pu, pour un exercice complet, avoir accès aux fonds de la fiducie qui a été créée au quatrième trimestre de 2004 dans le but d'offrir du financement aux franchisés. (Se reporter aux analyses sur les liquidités sous la rubrique « Situation de trésorerie et sources de financement », et sur la fiducie de financement pour le compte des franchisés sous la rubrique « Arrangements hors bilan » du présent rapport de gestion ainsi qu'aux notes 2 et 13 des états financiers consolidés ci-joints de la Société.) La baisse des coûts de financement est aussi attribuable à l'arrivée à échéance de certaines ententes relatives aux produits dérivés sur taux d'intérêt. La Société avait conclu de telles ententes pour convertir le capital théorique global de 350 M\$

se rapportant à la dette à taux variable en une dette à taux fixe. Les taux d'intérêt fixes à payer par la Société en vertu de ces ententes s'échelonnaient de 6,07 % à 6,10 %. Ces ententes sont arrivées à échéance le 14 avril 2005 et n'ont pas été renouvelées. (Se reporter à l'analyse sur les instruments financiers dérivés sous la rubrique « Arrangements hors bilan » du présent rapport de gestion.) L'avantage résultant de ces réductions a été en partie neutralisé par une hausse des taux d'intérêt à court terme dictée par le marché en 2005.

Les intérêts débiteurs incluent en 2005 un montant de 3 M\$ au titre de l'amortissement des frais de financement reportés, montant qui est essentiellement le même que celui de l'exercice précédent. (Se reporter à la note 4 des états financiers consolidés ci-joints de la Société.)

Impôts sur les bénéfices

Le taux d'imposition effectif de la Société en 2005 était de 33,8 %, contre 35,4 % en 2004. Cette baisse est attribuable à certains facteurs, notamment la diminution des charges non déductibles et la réduction des taux prévus par la loi, jumelées aux changements apportés à la structure financière interne de la Société. (Se reporter à l'analyse sur les impôts sur les bénéfices sous la rubrique « Estimations comptables cruciales » du présent rapport de gestion et aux notes 3 et 5 des états financiers consolidés ci-joints de la Société.)

Bénéfice net

Le bénéfice net de 2005 s'est élevé à 364 M\$, comparativement à 307 M\$ en 2004, soit une hausse de 57 M\$ ou de 18,6 %. Le bénéfice dilué par action s'est chiffré à 1,69 \$ en 2005, par rapport à 1,43 \$ en 2004.

Situation financière

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 exercices visés :

(en milliers de dollars)	2005	2004 ¹⁾
Encaisse	(24 524) \$	(14 136) \$
Dette bancaire	163 503	202 732
Papier commercial	469 850	303 175
Tranche à court terme de la dette à long terme	–	25 000
Dette à long terme	325 000	554 943
Dette nette	933 829	1 071 714
Capitaux propres	2 386 508	2 086 058
Total de la structure du capital	3 320 337 \$	3 157 772 \$
Dette nette : capitaux propres	0,39:1	0,51:1
Dette nette : total de la structure du capital	0,28:1	0,34:1
Dette nette : BAIIA	1,30:1	1,68:1
BAIIA : intérêts débiteurs en espèces ²⁾	15,62:1	10,94:1

¹⁾ Reflète l'incidence de l'adoption et de l'application rétroactive de la NOC-15. (Se reporter à l'analyse sur la consolidation des entités à détenteurs de droits variables à la section « Mise en œuvre des normes comptables en 2005 » sous la rubrique « Nouvelles prises de position comptables » du présent rapport de gestion et à la note 2 des états financiers consolidés ci-joints de la Société.)

²⁾ Les intérêts débiteurs en espèces ne tiennent pas compte de l'amortissement des frais de financement reportés. (Se reporter à la note 4 des états financiers consolidés ci-joints de la Société.)

Ratios financiers et cotes de solvabilité

En 2005, la Société a continué de consolider son bilan et de raffermir sa situation financière, comme le démontrent les ratios ci-dessus, car les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation ont été suffisants pour financer les activités d'investissement et de financement de la Société, dont le versement de dividendes sur ses actions ordinaires. La Société prévoit que ces tendances se maintiendront en 2006.

Un sommaire des cotes de solvabilité de la Société à la fin de 2005 est présenté dans le tableau suivant.

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

Le 27 octobre 2005, Standard & Poor's a révisé ses perspectives concernant la cote de solvabilité d'entreprises de la Société, laquelle est passée de stable à positive.

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 10 mars 2006, la Société comptait 213 983 541 actions ordinaires en circulation. À cette même date, elle avait des options en cours visant l'acquisition de 4 041 028 de ses actions ordinaires qui avaient été émises aux termes de ses régimes de rémunération à base d'actions. De ces options, 2 601 297 pouvaient être exercées. (Se reporter à la note 11 des états financiers consolidés ci-joints de la Société.)

Politique de dividendes

Le 10 février 2005, la Société a annoncé qu'elle avait fixé les versements du dividende trimestriel et que son conseil d'administration avait déclaré un dividende de dix cents par action ordinaire, payable le 15 avril 2005 aux actionnaires inscrits à la clôture des affaires le 31 mars 2005. 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, ce dernier 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 clôture des affaires 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.

Le tableau suivant présente un sommaire des dividendes déclarés par la Société en 2005 :

Date de déclaration	Date d'inscription	Date de versement	Dividende
10 février 2005	31 mars 2005	15 avril 2005	0,10 \$
5 mai 2005	30 juin 2005	15 juillet 2005	0,10 \$
19 juillet 2005	30 septembre 2005	14 octobre 2005	0,10 \$
4 novembre 2005	30 décembre 2005	13 janvier 2006	0,10 \$

Après la fin de l'exercice, la Société a annoncé, le 8 février 2006, que son conseil d'administration a déclaré un dividende de 12 cents par action ordinaire, payable le 13 avril 2006 aux actionnaires inscrits à la clôture des affaires le 31 mars 2006. Cela représente une augmentation du versement de dividende trimestriel de 20 % se traduisant par un versement de dividende annualisé de 48 cents par action ordinaire.

Situation de trésorerie et sources de financement

Liquidités

La Société compte sur trois principales sources pour assurer sa liquidité à court terme, soit les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, les sommes provenant d'une facilité de crédit bancaire renouvelable engagée de 250 M\$ échéant le 2 février 2007 et 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 ce programme ne pourrait pas maintenir cette cote, il est soutenu par une facilité de crédit bancaire 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 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, lequel financement provient des sources suivantes : i) une fiducie indépendante (la « fiducie ») dont les activités sont financées au moyen de l'émission de billets à court terme adossés à des créances, auquel Dominion Bond Rating Service a attribué la cote R-1 (moyen), à l'intention de tiers investisseurs et ii) des garanties fournies à diverses banques à charte canadiennes qui soutiennent les emprunts des franchisés. (Se reporter aux analyses sur les prêts aux franchisés et sur la fiducie de financement pour le compte des franchisés sous la rubrique « Arrangements hors bilan » du présent rapport de gestion ainsi qu'aux notes 2 et 13 des états financiers consolidés ci-joints de la Société.)

La Société a obtenu son financement à long terme d'une facilité de crédit bancaire non renouvelable de 25 M\$ (275 M\$ en 2004) échéant le 26 janvier 2007 et de l'émission de 300 M\$ en billets à moyen terme de cinq ans qui viendront à échéance le 24 octobre 2008 et 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 daté du 10 octobre 2003 (le « prospectus »), complété par un supplément de fixation de prix daté du 20 octobre 2003 et déposé par la Société auprès des autorités canadiennes de réglementation des valeurs mobilières dans toutes les provinces du Canada. Les billets se sont vu attribuer la cote A (bas) par Dominion Bond Rating Service, et la cote BBB par Standard & Poor's.

Au 31 décembre 2005, une tranche de 48 M\$ de la facilité de crédit bancaire renouvelable de 250 M\$ de la Société avait été utilisée en vertu de lettres de crédit et de garanties de financement de transactions commerciales. À la fin de l'exercice précédent, une tranche de 31 M\$ de cette facilité de crédit avait été utilisée, y compris un montant de 26 M\$ en vertu de lettres de crédit et de garanties de financement de transactions commerciales. Au 31 décembre 2005, la Société disposait d'un papier commercial de 50 M\$ émis et en cours en vertu de son programme de papier commercial, contre 105 M\$ à la clôture de l'exercice précédent. À la fin de 2005, les franchisés avaient obtenu de la fiducie un financement d'un montant global de 420 M\$ et avaient obtenu un montant global de 164 M\$ sous forme de prêts aux franchisés accordés par diverses banques à charte canadiennes, comparativement à 198 M\$ et à 185 M\$, respectivement, à la clôture de l'exercice précédent. (Se reporter aux notes 9 et 13 des états financiers consolidés ci-joints de la Société.)

Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont élevés à 451 M\$ en 2005, par rapport au montant de 311 M\$ en 2004, soit une hausse de 140 M\$ ou de 44,7 %. Cette hausse peut s'expliquer par un bénéfice net plus élevé, combiné à un investissement moindre dans les éléments hors trésorerie du fonds de roulement en regard de l'exercice précédent, dû essentiellement à des écarts temporaires dans les achats de stocks et les créditeurs. (Se reporter à la note 12 des états financiers consolidés ci-joints de la Société.)

Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

En 2005, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont chiffrés à 275 M\$ par rapport à 253 M\$ en 2004, soit une hausse de 22 M\$ ou de 8,3 %. De ces montants, une tranche de 250 M\$ est liée aux dépenses en immobilisations en 2005, contre 231 M\$ en 2004; ces montants reflètent l'intensification du programme d'investissement en immobilisations et de revitalisation des établissements. En 2005, environ 86 % du montant affecté aux immobilisations a été attribué au réseau d'établissements, comparativement à 83 % pour l'exercice précédent. La Société a également accru ses investissements dans d'autres projets d'infrastructure visant la technologie de l'information et les installations de distribution afin de soutenir la croissance future de ses activités et l'élargissement de son réseau d'établissements. En 2005, la Société a mené à terme les travaux d'agrandissement de son centre de distribution de l'Est situé à Moncton, au Nouveau-Brunswick, et a commencé les travaux à son centre de distribution de Mississauga, en Ontario. Les travaux d'agrandissement au centre de distribution de Mississauga prendront fin au premier semestre de 2006 et la Société planifie aussi l'agrandissement de son centre de distribution de l'Ouest à Calgary, en Alberta, au cours de 2007.

Au cours de 2005, la Société a investi 25 M\$ de plus dans l'acquisition d'entreprises, comparativement à 23 M\$ pour l'exercice précédent. La plupart de ces acquisitions se rapportent à l'achat d'une seule pharmacie. Dans certains cas, cependant, la Société acquerra une pharmacie tout en continuant de l'exploiter au même emplacement sous l'enseigne Shoppers Drug Mart^{MD} ou Pharmaprix^{MD}. En 2006, Shoppers continuera d'être à l'affût d'occasions intéressantes sur le marché fragmenté de l'industrie pharmaceutique de détail au Canada.

En 2005, 95 nouvelles pharmacies ont été ouvertes ou acquises, dont 47 ont été réimplantées, 13 ont été fermées, et 27 ont été agrandies ou rénovées. La Société a également ouvert trois nouveaux centres de soins à domicile en 2005, dont un a été réimplanté. À la fin de 2005, le réseau comptait 1 001 établissements, dont 950 pharmacies et 51 centres de soins à domicile Shoppers Home Health Care^{MD}. La superficie de vente des pharmacies s'est accrue de 10,2 % au cours de 2005 pour atteindre près de 7,8 millions de pieds carrés. À l'échelle régionale, toutes proportions gardées, une plus grande superficie a été ajoutée dans l'Ouest canadien et au Québec, deux marchés au sein desquels la Société a toujours été sous-représentée. À la fin de l'exercice, la superficie de vente moyenne par pharmacie s'élevait à 8 200 pieds carrés contre 7 700 il y a un an.

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

	2005		2004	
	Pharmacies	Centres de soins de santé à domicile	Pharmacies	Centres de soins de santé à domicile
Nombre d'établissements au début	915	49	870	48
Établissements ouverts/acquis	48	2	47	1
Établissements fermés	13	–	2	–
Nombre d'établissements à la fin	950	51	915	49
Établissements réimplantés	47	1	33	4
Établissements rénovés/agrandis	27	3	43	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 330 M\$ au titre de ses dépenses en immobilisations au cours de 2006, dont approximativement 85 % seront investis dans son réseau de pharmacies, y compris les acquisitions et les terrains. Cet investissement devrait accroître d'au moins 10 % la superficie de vente. Pour réaliser cet objectif, la Société devra ajouter environ 110 nouvelles pharmacies, dont près de la moitié sous forme de réimplantations, et agrandir de façon importante jusqu'à dix magasins. La Société compte aussi rénover environ 15 de ses magasins existants.

Activités de financement

Les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se sont établis à 166 M\$ en 2005, puisque les sorties de fonds de 358 M\$ ont été neutralisées en partie par des rentrées de fonds de 192 M\$. Les sorties de fonds comprenaient une tranche de 39 M\$ affectée à la réduction de la dette bancaire, une tranche de 255 M\$ pour réduire l'encours de la dette à long terme, dont la tranche à court terme, en vertu des facilités de crédit bancaire non renouvelables (250 M\$) et renouvelables (5 M\$) de la Société, ainsi qu'une tranche de 64 M\$ au titre du versement de dividendes. Les rentrées de fonds tenaient compte d'une augmentation de 167 M\$ du papier commercial émis et en cours en vertu des programmes de papier commercial de la Société (222 M\$ de financement additionnel de la fiducie obtenu pour le compte des franchisés, contrebalancé en partie par une diminution de 55 M\$ du papier commercial émis et en cours par la Société), d'une tranche de 6 M\$ de plus sous forme de placements des franchisés et d'une tranche de 19 M\$ à titre du produit reçu de l'émission d'actions ordinaires et de remboursements sur les prêts en vertu des régimes de rémunération à base d'actions de la Société.

En 2005, le résultat net des activités d'exploitation, d'investissement et de financement s'est traduit par une hausse des soldes d'encaisse de 10 M\$.

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 de la difficulté à obtenir du financement 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 2005 :

(en milliers de dollars)	Paiements exigibles en 2006	Paiements exigibles en 2007 et 2008	Paiements exigibles en 2009 et 2010	Paiements exigibles en 2010	Obligations sans aucune échéance fixe	Total
Facilité à terme	– \$	25 000 \$	– \$	– \$	– \$	25 000 \$
Billets à moyen terme	–	300 000	–	–	–	300 000
Avantages sociaux futurs ¹⁾	–	–	–	–	10 988	10 988
Autre dette à long terme	2 912	2 789	24	–	646	6 371
Contrats de location-exploitation ²⁾	216 965	427 503	357 044	1 069 112	–	2 070 624
Total	219 877 \$	755 292 \$	357 068 \$	1 069 112 \$	11 634 \$	2 412 983 \$

¹⁾ Se reporter à la section portant sur les avantages sociaux futurs sous la rubrique « Estimations comptables cruciales » du présent rapport de gestion et à la note 10 des états financiers consolidés ci-joints 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 31 décembre 2005. (Se reporter à la note 13 des états financiers consolidés ci-joints 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 2006. 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 2009.

Arrangements hors bilan

Instruments financiers dérivés

Dans le cours normal de ses affaires, la Société est exposée à des risques financiers qui peuvent avoir une incidence négative sur ses résultats financiers. Elle peut avoir recours à des instruments dérivés financiers pour gérer certains de ces risques. La Société n'utilise pas d'instruments financiers dérivés à des fins de spéculation ou de négociation. Par ailleurs, elle est susceptible de subir des pertes si une des contreparties aux ententes relatives aux produits dérivés manque à ses obligations. La Société a cherché à réduire le risque lié aux contreparties en choisissant de traiter avec de grandes institutions financières. (Se reporter aux notes 3 et 14 des états financiers consolidés ci-joints de la Société.)

La Société, y compris son réseau d'établissements des franchisés, est assujettie aux fluctuations des taux d'intérêt dans le cadre de ses emprunts aux termes de ses facilités de crédit bancaire, de son programme de papier commercial et de ses programmes de financement offerts à ses franchisés. Une augmentation des taux d'intérêt aura des répercussions défavorables sur le bénéfice de la Société.

La Société a conclu des ententes relatives à des produits dérivés sur taux d'intérêt en vue de convertir un capital théorique global de 350 M\$ se rapportant à une dette à taux variable en une dette à taux fixe. Les taux d'intérêt fixes à payer par la Société aux termes de ces ententes s'échelonnaient de 6,07 % à 6,10 %. Les ententes sont venues à échéance le 14 avril 2005 et n'ont pas été renouvelées.

En décembre 2005, la Société a conclu diverses ententes relatives à des produits dérivés sur taux d'intérêt en vue de convertir un capital théorique de 250 M\$ se rapportant à des billets à court terme adossés à des créances à taux variable émis par la fiducie en une dette à taux fixe. Les taux d'intérêt fixes à payer par la Société aux termes de ces ententes s'échelonnent de 4,03 % à 4,18 %. Les ententes viennent à échéance comme suit : 150 M\$ en décembre 2008, 50 M\$ en décembre 2009 et 50 M\$ en décembre 2010. 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. (Se reporter à la note 14 des états financiers consolidés ci-joints de la Société.)

Prêts aux franchisés

La Société a fourni des garanties à diverses banques à charte canadiennes qui soutiennent les emprunts des franchisés. À la fin de l'exercice 2005, l'obligation maximale de la Société relativement à ces garanties s'établissait à 350 M\$, ce montant étant le même qu'à la fin de 2004. Au 31 décembre 2005, les diverses banques avaient accordé des lignes de crédit totalisant 299 M\$ aux franchisés, comparativement à 285 M\$ à la clôture de l'exercice précédent. Au 31 décembre 2005, les franchisés avaient prélevé un montant global de 164 M\$ sur ces lignes de crédit, par rapport à 185 M\$ à la fin de l'exercice précédent. Tout montant prélevé par les franchisés est inclus dans la dette bancaire aux bilans consolidés de la Société. 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.

Fiducie de financement pour le compte des franchisés

La Société a obtenu, pour le compte de ses franchisés, du financement de la part de la fiducie pour leur faciliter l'acquisition de stocks et financer leurs besoins en fonds de roulement. Au 31 décembre 2005, l'encours total des prêts consentis par la fiducie à des franchisés de la Société s'élevait à 420 M\$ contre 198 M\$ à la fin de 2004. La Société a déterminé que la fiducie est une EDDV et que Shoppers Drug Mart en est le principal bénéficiaire. Ainsi, la Société doit consolider la fiducie, et ces prêts sont inclus dans le papier commercial de ses bilans consolidés. 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 43 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 l'analyse sur la consolidation des entités à détenteurs de droits variables à la section « Mise en œuvre de normes comptables en 2005 » sous la rubrique « Nouvelles prises de position comptables » du présent rapport de gestion et aux notes 2 et 13 des états financiers consolidés ci-joints 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, cette dernière 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 par la fiducie le contrat d'emprunt du franchisé et la documentation connexe en matière de garanties. 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.

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. Les principales données financières de l'exercice 2003 ne peuvent faire l'objet d'une comparaison directe, car elles ne reflètent pas l'impact de l'adoption de la NOC-15 et des modifications de conventions comptables connexes. (Se reporter au point sur la consolidation des entités à détenteurs de droits variables à la section « Mise en œuvre de normes comptables en 2005 » de la rubrique « Nouvelles prises de position comptables » du présent rapport de gestion et à la note 2 des états financiers consolidés ci-joints de la Société.)

(en milliers de dollars, sauf les données par action)	2005	2004	2003
	(52 semaines)	(52 semaines)	(53 semaines)
Ventes	7 151 115	6 566 399	6 056 571
Bénéfice net	364 494	307 322	256 628
Par action ordinaire			
– Bénéfice net de base	1,72 \$	1,48 \$	1,24 \$
– Bénéfice net dilué	1,69 \$	1,43 \$	1,20 \$
– Dividendes déclarés par action ordinaire	0,40 \$	– \$	– \$
Total de l'actif	4 375 383	4 117 406	3 275 859
Total de la dette à long terme	479 873	652 732	658 983

Ventes

2005 par rapport à 2004

Les ventes se sont chiffrées à 7,151 G\$ en 2005, contre 6,566 G\$ en 2004, soit une hausse de 585 M\$ ou de 8,9 %. En 2005, la Société a continué d'afficher une forte croissance de ses ventes dans toutes les régions du pays, surtout dans l'Ouest canadien et au Québec. Les ventes, selon les établissements comparables, ont augmenté de 5,8 % en 2005. Le programme d'investissement en immobilisations de la Société, qui a accru de 10,2 % la superficie de vente des pharmacies par rapport au dernier exercice, continue d'avoir une incidence positive sur la croissance des ventes.

Les ventes de médicaments d'ordonnance se sont établies à 3,337 G\$ en 2005, par rapport à 3,068 G\$ en 2004, soit une augmentation de 269 M\$ ou de 8,8 %. Les ventes de médicaments d'ordonnance, selon les établissements comparables, ont progressé de 6,9 % en 2005, alors que l'augmentation du recours aux médicaments génériques a continué d'avoir une incidence déflationniste sur la croissance des ventes de médicaments d'ordonnance. En 2005, les ventes de médicaments d'ordonnance ont représenté 46,7 % de la composition du chiffre d'affaires, soit le même niveau qu'en 2004.

Les ventes de produits de l'avant du magasin se sont chiffrées à 3,814 G\$ en 2005, comparativement à 3,498 G\$ en 2004, en hausse de 316 M\$ ou de 9,0 %, la Société ayant continué d'enregistrer des gains au chapitre des ventes dans toutes les catégories. Les ventes de produits de l'avant du magasin, selon les établissements comparables, ont augmenté de 4,9 % en 2005, en raison d'une hausse dans les catégories traditionnelles des produits de santé et de beauté et des médicaments en vente libre et d'une forte augmentation dans les catégories des cosmétiques, des aliments préparés et de la confiserie. La croissance de ces catégories, conjuguée à l'accroissement des ventes plus nombreuses de produits de marques maison de la Société, a contribué à améliorer la composition du chiffre d'affaires et le taux de marge bénéficiaire. La stratégie continue de réaménagement des pharmacies à plus grande surface, qui consiste à affecter une partie importante de la superficie de vente des établissements aux catégories de produits de l'avant du magasin, contribue à l'amélioration de la composition du chiffre d'affaires de la Société.

2004 par rapport à 2003

Les ventes se sont chiffrées à 6,566 G\$ en 2004, contre 6,057 G\$ en 2003, la Société enregistrant une forte croissance de ses ventes dans toutes les catégories et 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 solide des ventes des établissements comparables puisque la Société a accru de 10,9 % la superficie de vente du réseau de ses établissements.

Les ventes de médicaments d'ordonnance se sont établies à 3,068 G\$ en 2004 et elles ont représenté 46,7 % de la composition du chiffre d'affaires de la Société, comparativement à 2,839 G\$ ou 46,9 % en 2003. L'augmentation du recours aux médicaments génériques a entraîné une incidence déflationniste sur la croissance des ventes de médicaments d'ordonnance en 2004.

Les ventes de produits de l'avant du magasin se sont chiffrées à 3,498 G\$ en 2004, comparativement à 3,218 G\$ en 2003. Outre les nouvelles acquisitions immobilières, le succès continu du programme de fidélisation de la carte Shoppers Optimum^{MC}/Pharmaprix Optimum^{MD} de la Société, la mise en place réussie de promotions en magasin et la tenue de programmes saisonniers énergiques ont également contribué à cette croissance.

Bénéfice net

2005 par rapport à 2004

Le bénéfice net de 2005 s'est élevé à 364 M\$, comparativement à 307 M\$ en 2004, soit une hausse de 57 M\$ ou de 18,6 %. Le bénéfice dilué par action s'est chiffré à 1,69 \$ en 2005, par rapport à 1,43 \$ en 2004. La forte croissance du chiffre d'affaires et la meilleure composition de celui-ci, conjuguées à un engagement axé sur la compression des coûts, la productivité et l'efficacité, sont autant d'éléments qui ont eu un effet positif sur la progression du bénéfice d'exploitation et du bénéfice net. Ces gains ont été partiellement neutralisés par une hausse des loyers et des coûts de la main-d'œuvre dans les nouveaux magasins et ceux ayant été réimplantés de même que par une charge d'amortissement plus élevée étant donné que la Société continue d'investir fortement dans sa stratégie d'expansion de son réseau d'établissements.

La croissance du bénéfice net a également profité d'une diminution des intérêts débiteurs et d'une baisse du taux d'imposition effectif. La diminution des intérêts débiteurs est attribuable à une réduction du niveau de l'encours de la dette nette consolidée conjuguée à un recul des coûts d'emprunt. Le taux d'imposition effectif de la Société en 2005 était de 33,8 %, contre 35,4 % en 2004.

2004 par rapport à 2003

Le bénéfice net de 2004 s'est élevé à 307 M\$ ou 1,43 \$ l'action (après dilution), comparativement à 257 M\$ ou 1,20 \$ l'action (après dilution) en 2003. La croissance des ventes, jumelée à un engagement constant de compression des coûts, a permis à la Société de tirer parti du niveau de ses coûts et d'augmenter le bénéfice d'exploitation. La croissance du bénéfice net a également profité d'une diminution des intérêts débiteurs et de la baisse du taux d'imposition effectif. Les intérêts débiteurs ont reculé alors que la Société a continué 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'écart moins marqués et de taux d'intérêt plus faibles à la suite du refinancement réussi de ses facilités de crédit existantes au dernier trimestre de 2003. Le taux d'imposition effectif de la Société pour 2004 était de 35,4 % en 2004 contre 37,2 % en 2003, la baisse résultant principalement de la diminution des taux prévus par la loi dans divers territoires.

Dividendes déclarés par action ordinaire

Le 10 février 2005, la Société a annoncé qu'elle avait instauré le versement de dividendes trimestriels et que son conseil d'administration avait déclaré un dividende de dix cents par action ordinaire, payable le 15 avril 2005 aux actionnaires inscrits à la clôture des affaires le 31 mars 2005. 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, ce dernier a l'intention de déclarer un dividende trimestriel comparable sur une base continue. Avant le 10 février 2005, le conseil d'administration n'avait déclaré aucun versement de dividende.

Le tableau suivant présente un sommaire des dividendes déclarés par la Société en 2005.

Date de déclaration	Date d'inscription	Date de paiement	Dividende
10 février 2005	31 mars 2005	15 avril 2005	0,10 \$
5 mai 2005	30 juin 2005	15 juillet 2005	0,10 \$
19 juillet 2005	30 septembre 2005	14 octobre 2005	0,10 \$
4 novembre 2005	30 décembre 2005	13 janvier 2006	0,10 \$

Total de l'actif

2005 par rapport à 2004

Le total de l'actif s'est établi à 4,375 G\$ à la fin de 2005, contre 4,117 G\$ à la fin de 2004, soit une hausse de 258 M\$ ou de 6,3 %. La valeur plus élevée des stocks et des immobilisations corporelles a compté pour 212 M\$ de l'augmentation du total de l'actif en 2005 pour atteindre 1,965 G\$ à la fin de l'exercice par rapport à 1,753 G\$ à la fin de 2004. Cette augmentation de 12,1 % reflète la priorité accordée par la Société à son programme de mise en valeur de ses établissements et au soutien financier qu'elle lui accorde, alors qu'elle élargit son réseau d'établissements, qu'elle ouvre d'autres pharmacies à grande surface et qu'elle continue de lancer de nouveaux programmes de commercialisation à son réseau de pharmacies appartenant à des franchisés.

Au total, l'écart d'acquisition et les autres actifs incorporels se sont élevés à 2,037 G\$ à la fin de 2005 par opposition à 2,013 G\$ à la fin de 2004, soit une hausse de 24 M\$ ou de 1,2 %. Cette hausse reflète l'intensification des activités d'acquisition de la Société, qui a continué d'être à l'affût d'occasions intéressantes sur le marché fragmenté de l'industrie pharmaceutique de détail au Canada.

2004 par rapport à 2003

Le total de l'actif s'est établi à 3,276 G\$ en 2003 et il ne reflète pas l'incidence de l'adoption de la NOC-15 et des modifications de conventions comptables connexes. Pour une comparaison détaillée du total de l'actif à la fin de 2004 par rapport à 2003, veuillez vous reporter à l'analyse portant sur la consolidation des entités à détenteurs de droits variables à la section « Mise en œuvre des normes comptables en 2005 » sous la rubrique « Nouvelles prises de position comptables » du présent rapport de gestion. Cette analyse comprend également un tableau qui permet de comparer le bilan consolidé déclaré de la Société pour 2004, ajusté pour tenir compte de l'incidence de l'adoption de la NOC-15 et des modifications de conventions comptables connexes, et le bilan consolidé retraité pour 2004.

Total de la dette à long terme

2005 par rapport à 2004

La dette à long terme a totalisé 480 M\$ à la fin de 2005, comparativement à 653 M\$ à la fin de 2004, soit une diminution de 173 M\$ ou de 26,5 %. Cette baisse se rapporte en grande partie au remboursement de 230 M\$ sur l'encours de la dette à long terme en vertu des facilités de crédit bancaire de la Société, qui a été neutralisée en partie par une augmentation de 44 M\$ des autres passifs à long terme. Cette dernière augmentation découle surtout d'une hausse des obligations reportées en vertu de contrats de location des établissements. (Se reporter à l'analyse portant sur la consolidation des entités à détenteurs de droits variables à la section « Mise en œuvre des normes comptables en 2005 » sous la rubrique « Nouvelles prises de position comptables » du présent rapport de gestion et aux notes 3 et 10 des états financiers consolidés ci-joints de la Société.)

2004 par rapport à 2003

La dette à long terme a totalisé 659 M\$ à la fin de 2003 et elle ne reflète pas l'incidence de l'adoption de la NOC-15 et des modifications de conventions comptables connexes. Pour une comparaison détaillée du total des passifs à long terme à la fin de 2004 par rapport à 2003, veuillez vous reporter à l'analyse portant sur la consolidation des entités à détenteurs de droits variables à la section « Mise en œuvre des normes comptables en 2005 » sous la rubrique « Nouvelles prises de position comptables » du présent rapport de gestion et au bilan consolidé connexe.

Données financières trimestrielles

Cycle de présentation de l'information financière

Le cycle 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	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
	(12 semaines)	(12 semaines)	(16 semaines)	(16 semaines)	(12 semaines)	(12 semaines)	(12 semaines)	(12 semaines)
Ventes	1 833 327 \$	1 685 275 \$	2 138 085 \$	1 974 734 \$	1 624 354 \$	1 494 424 \$	1 555 349 \$	1 411 966 \$
Bénéfice net	115 125 \$	96 887 \$	107 672 \$	90 381 \$	80 011 \$	68 782 \$	61 686 \$	51 272 \$
Par action ordinaire								
– Bénéfice net de base	0,54 \$	0,46 \$	0,51 \$	0,43 \$	0,38 \$	0,33 \$	0,29 \$	0,25 \$
– Bénéfice net dilué	0,53 \$	0,45 \$	0,50 \$	0,42 \$	0,37 \$	0,32 \$	0,29 \$	0,24 \$

La Société a affiché une croissance des ventes et du bénéfice net au cours de chacun des quatre derniers trimestres comparativement à ceux de 2004. 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 2005

Le 8 février 2006, la Société a publié ses états financiers non vérifiés et les notes complémentaires pour le quatrième trimestre et l'exercice financier terminés le 31 décembre 2005. Le lecteur peut consulter ces données sur le site des Autorités canadiennes en valeurs mobilières à l'adresse www.sedar.com.

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

	12 semaines terminées les	
(en milliers de dollars, sauf les données par action)	31 décembre 2005	1 ^{er} janvier 2005 ¹⁾
	(non vérifié)	(non vérifié)
Ventes	1 833 327 \$	1 685 275 \$
Coût des marchandises vendues et autres charges d'exploitation	1 620 992	1 496 155
BAIIA ²⁾	212 335	189 120
Amortissement	29 661	26 150
Bénéfice d'exploitation	182 674	162 970
Intérêts débiteurs	10 323	13 913
Bénéfice avant impôts	172 351	149 057
Impôts sur les bénéfices	57 226	52 170
Bénéfice net	115 125 \$	96 887 \$
Par action ordinaire		
– Bénéfice net de base	0,54 \$	0,46 \$
– Bénéfice net dilué	0,53 \$	0,45 \$

¹⁾ Reflète l'incidence de l'adoption et de l'application rétroactive de la NOC-15. (Se reporter à l'analyse portant sur la consolidation des entités à détenteurs de droits variables dans la section « Mise en œuvre de normes comptables en 2005 » sous 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.

Ventes

Les ventes se sont chiffrées à 1,833 G\$ au quatrième trimestre, contre 1,685 G\$ pour la période correspondante de 2004, soit une hausse de 148 M\$ ou de 8,8 %, la Société ayant continué d'afficher une forte croissance de ses ventes dans toutes les régions du pays. L'ajout de nouvelles propriétés immobilières, conjugué à l'engagement de la Société d'être le chef de file dans le secteur de la pharmacie, aux programmes de promotions saisonnières plus percutants et aux initiatives améliorées en matière de merchandising et de commercialisation, a stimulé la croissance du chiffre d'affaires. Les ventes, selon les établissements comparables, ont augmenté de 6,4 % au cours du quatrième trimestre de 2005.

Les ventes de médicaments d'ordonnance se sont établies à 805 M\$ au quatrième trimestre, par rapport à 741 M\$ pour la période correspondante de 2004, soit une augmentation de 64 M\$ ou de 8,6 %. Les ventes de médicaments d'ordonnance, selon les établissements comparables, ont progressé de 7,2 % au quatrième trimestre de 2005 alors que l'augmentation du recours aux médicaments génériques a continué d'avoir une incidence déflationniste sur la croissance des ventes de médicaments d'ordonnance. Les ventes de médicaments d'ordonnance ont représenté 43,9 % de la composition du chiffre d'affaires de la Société au quatrième trimestre de 2005, contre 44,0 % pour la même période en 2004.

Les ventes de produits de l'avant du magasin se sont chiffrées à 1,028 G\$ au quatrième trimestre, comparativement à 944 M\$ pour la période correspondante de 2004, en hausse de 84 M\$ ou de 8,9 %, la Société ayant continué d'enregistrer des gains au chapitre des ventes dans toutes les catégories de produits, surtout dans les catégories de produits de beauté et des cosmétiques. Les ventes de produits de l'avant du magasin, selon les établissements comparables, ont augmenté de 5,7 % au cours du quatrième trimestre de 2005.

Coût des marchandises vendues et autres charges d'exploitation

Le coût des marchandises vendues et les autres charges d'exploitation ont totalisé 1,621 G\$ au quatrième trimestre de 2005, comparativement à 1,496 G\$ pour la même période de 2004, soit une hausse de 125 M\$ ou de 8,3 %. Exprimé en pourcentage des ventes, le coût des marchandises vendues a augmenté de cinq points de base en regard du même trimestre de 2004, les avantages conférés aux meilleures synergies d'achat ayant été largement neutralisés par des investissements au chapitre des ventes liés en partie aux résultats soutenus du programme d'acquisition immobilière au quatrième trimestre. Cependant, en axant les efforts sur la réduction des coûts et en maximisant les occasions d'accroître l'efficacité en fonction de ventes plus élevées, la Société a diminué les autres charges d'exploitation, exprimées en pourcentage des ventes, de 41 points de base au quatrième trimestre de 2005 par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

Amortissement

L'amortissement des immobilisations s'est chiffré à 30 M\$ au quatrième trimestre de 2005, comparativement à 26 M\$ pour la même période de 2004, soit une hausse de 4 M\$ ou de 13,4 %. Exprimé en pourcentage des ventes, l'amortissement a augmenté de sept points de base par rapport au quatrième trimestre de 2004, ce qui reflète l'expansion continue du programme d'investissement en immobilisations de la Société.

Bénéfice d'exploitation

Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 183 M\$ au quatrième trimestre, contre 163 M\$ pour la période correspondante de 2004, soit une augmentation de 20 M\$ ou de 12,1 %. La marge d'exploitation du quatrième trimestre (le bénéfice d'exploitation divisé par les ventes) a augmenté de 29 points de base pour atteindre 9,96 %, par rapport à 9,67 % un an plus tôt. La marge du BAIIA de la Société (le BAIIA divisé par les ventes) s'est établie à 11,58 % au quatrième trimestre, en hausse de 36 points de base par rapport à la marge du BAIIA de 11,22 % inscrite au cours du quatrième trimestre de l'exercice précédent.

Intérêts débiteurs

Les intérêts débiteurs se sont chiffrés à 10 M\$ au quatrième trimestre, contre 14 M\$ pour la même période de l'exercice précédent, soit une diminution de 4 M\$ ou de 25,8 %. Cette diminution peut être attribuée à une réduction du niveau de l'encours de la dette nette consolidée, conjuguée à un recul des coûts d'emprunt.

Pour les quatrièmes trimestres de 2005 et de 2004, les intérêts débiteurs incluaient 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 33,2 %, contre 35,0 % pour le trimestre correspondant de 2004. La baisse du taux d'imposition effectif est attribuable à certains facteurs, notamment la diminution des charges non déductibles et la réduction des taux prévus par la loi, jumelées aux changements apportés à la structure financière interne de la Société.

Bénéfice net

Le bénéfice net du quatrième trimestre s'est élevé à 115 M\$, comparativement à 97 M\$ pour la même période de 2004, soit une hausse de 18 M\$ ou de 18,8 %. Le bénéfice dilué par action s'est chiffré à 0,53 \$ au quatrième trimestre de 2005, par rapport à 0,45 \$ pour le trimestre correspondant de 2004.

Flux de trésorerie

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont élevés à 158 M\$ au quatrième trimestre de 2005, par rapport au montant de 131 M\$ pour la période correspondante de 2004, soit une hausse de 27 M\$ ou de 21,1 %. Cette hausse s'explique surtout par un bénéfice net plus élevé, combiné à un investissement moindre dans les éléments hors trésorerie du fonds de roulement.

Au quatrième trimestre de 2005, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont chiffrés à 89 M\$, soit à peu près au niveau du trimestre correspondant de 2004, lequel était de 88 M\$. De ces montants, des tranches de 86 M\$ et de 3 M\$ étaient attribuées, respectivement, aux dépenses en immobilisations et à l'acquisition d'entreprises au quatrième trimestre de 2005, contre 81 M\$ et 7 M\$ respectivement pour le même trimestre de 2004. Au cours du quatrième trimestre de 2005, 31 nouvelles pharmacies ont été ouvertes ou acquises, dont 10 ont été réimplantées et 5 ont été fermées.

Les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se sont établis à 64 M\$ au quatrième trimestre de 2005, les sorties de fonds de 98 M\$ ayant été neutralisées en partie par des rentrées de fonds de 34 M\$. Les sorties de fonds comprenaient une tranche de 1 M\$ affectée à la réduction de la dette bancaire, une tranche de 75 M\$ pour réduire l'encours de la dette à long terme en vertu de la facilité de crédit bancaire non renouvelable de la Société ainsi qu'une tranche de 21 M\$ au titre du versement de dividendes. Les rentrées de fonds tiennent compte d'une augmentation de 25 M\$ du papier commercial émis et en cours en vertu des programmes de papier commercial de la Société (30 M\$ de financement additionnel de la part de la fiducie obtenu pour le compte des franchisés, contrebalancé en partie par une diminution de 5 M\$ du papier commercial émis et en cours par la Société), d'une tranche supplémentaire de 8 M\$ sous forme d'investissement des franchisés et une tranche de 1 M\$ du produit reçu de l'émission d'actions ordinaires et de remboursements sur les prêts en vertu des régimes de rémunération à base d'actions de la Société.

Au quatrième trimestre de 2005, le résultat net des activités d'exploitation, d'investissement et de financement de la Société s'est traduit par une augmentation des soldes d'encaisse de 5 M\$.

Estimations comptables cruciales

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 d'établir des estimations et de formuler des hypothèses et 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 3 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 cruciales.

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 de l'épuisement successif. 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^{MC}/Pharmaprix Optimum^{MD}

Le programme de fidélisation de la carte Shoppers Optimum^{MC}/Pharmaprix Optimum^{MD} (le « programme ») permet aux membres d'accumuler des points sur les achats qu'ils effectuent aux établissements Shoppers Drug Mart^{MD} et Pharmaprix^{MD} et aux centres de soins de santé Shoppers Home Health Care^{MD}, à raison de 10 points pour chaque dollar d'achat de produits et de services admissibles en plus de points additionnels applicables. Les membres peuvent combiner 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 crédateurs 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 les habitudes d'achat 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 les valeurs d'échange nettes, et elle ajuste le coût estimatif 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.

Au début de 2006, la Société a modifié le tableau de primes du programme et, par conséquent, elle a ajusté certaines hypothèses utilisées pour calculer le coût estimatif par point qui a été publié par la suite.

Avantages sociaux futurs

Les coûts des prestations de retraite et les obligations au titre des prestations constituées relativement aux régimes de retraite agréés à prestations déterminées, au régime non agréé à prestations déterminées 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 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 :

	2005			2004		
	Régimes de retraite agrés	Régimes de retraite non agréé	Autres régimes	Régimes de retraite agrés	Régimes de retraite non agréé	Autres régimes
Obligation au titre des prestations constituées, à la fin						
Taux d'actualisation	5,00 %	2,50 %	5,00 %	5,75 %	2,88 %	5,75 %
Hausse du taux de rémunération	4,00 %	4,00 %	4,00 %	4,00 %	4,00 %	4,00 %
Charge au titre des avantages sociaux, pour l'exercice						
Taux d'actualisation	5,75 %	2,88 %	5,75 %	6,00 %	3,00 %	6,00 %
Rendement prévu de l'actif 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 %	4,50 %	4,50 %	4,50 %

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 agrés et de son régime non agréé de 13 M\$ et de 2 M\$ respectivement. De même, une baisse de 1 % du taux d'actualisation hypothétique augmenterait de 15 \$ 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 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 des régimes diminuerait de 1 M\$ la charge au titre des avantages sociaux de la Société à l'égard de ses régimes agrés et de son régime non agréé. De même, une baisse de 1 % du rendement à long terme hypothétique de l'actif des régimes augmenterait de 1 M\$ la charge au titre des avantages sociaux de la Société à l'égard de ses régimes agrés et de son régime non agréé. En calculant la charge au titre des avantages sociaux à l'égard de ses régimes agrés et de son régime non agréé pour 2006, la Société a présumé un rendement à long terme de l'actif des régimes de 7,5 %.

Une augmentation de 1 % du taux présumé de la hausse de la rémunération augmenterait de 5 M\$ l'obligation au titre des prestations constituées et de 1 M\$ la charge au titre des avantages sociaux à l'égard des régimes agrés et du régime non agréé. De même, une baisse de 1 % du taux présumé de la hausse de la rémunération augmenterait de 4 M\$ l'obligation au titre des prestations constituées et de 1 M\$ la charge au titre des avantages sociaux à l'égard des régimes agrés et du régime non agréé 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 2005, soit le même qu'en 2004. 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 liés 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 principes comptables généralement reconnus 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 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 31 décembre 2005, la durée moyenne estimative du reste de la carrière active des salariés actifs couverts par les régimes de retraite agréés, le régime non agréé et les régimes d'avantages complémentaires de retraite était de 14 ans et de 10 ans, respectivement.

Au 31 décembre 2005, la situation de capitalisation relative aux obligations de la Société en vertu de ses régimes agréés, de son régime non agréé et de ses régimes d'avantages complémentaires de retraite correspondait à un déficit de 31 M\$, contre un déficit de 21 M\$ à la fin de l'exercice précédent. Un montant de 11 M\$ relatif aux obligations de la Société en vertu de ses régimes agréés, de son régime non agréé 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 31 décembre 2005, contre 10 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, de son régime non agréé et de ses régimes d'avantages complémentaires de retraite s'établissait à 20 M\$ contre 12 M\$ à la fin de 2004. (Se reporter à la note 10 des états financiers consolidés ci-joints de la Société.)

Le taux de rendement réel de l'actif 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

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.

Écart d'acquisition et autres 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. En vertu des principes comptables généralement reconnus du Canada, l'écart d'acquisition n'est plus amorti, mais il est soumis à un test de dépréciation annuellement. Ce test de dépréciation exige que la direction formule des jugements et établisse des estimations à l'égard des justes valeurs, et la Société doit donc considérer les facteurs tels que les résultats actuels, les tendances et les occasions futures, la concurrence et la conjoncture. 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 à ce jour, la Société n'a relevé aucune perte de valeur de l'écart d'acquisition.

Les actifs incorporels, composés de fichiers d'ordonnances acquis, sont amortis sur leur durée de vie utile prévue de sept ans.

Nouvelles prises de position comptables

Mise en œuvre de normes comptables en 2005

Consolidation des entités à détenteurs de droits variables

En juin 2003, l'Institut Canadien des Comptables Agréés (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 ») qui exige la consolidation des entités à détenteurs de droits variables (les « EDDV ») par le principal bénéficiaire. 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. La norme doit être mise en application de façon rétroactive, avec ou sans retraitement des données. 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. Le principal bénéficiaire est l'entité qui absorbera la plus grande partie des pertes prévues de l'EDDV, qui recevra la plus grande partie des rendements résiduels prévus, ou les deux, et qui est donc obligée de consolider l'EDDV.

Établissements des franchisés

La Société a établi que les établissements individuels des franchisés qui constituent le réseau d'établissements de la Société sont considérés comme des EDDV et que la Société en est le principal bénéficiaire selon la NOC-15. Ainsi, les établissements des franchisés sont assujettis à la consolidation par la Société. Cette dernière a adopté la NOC-15 avec retraitement de ses résultats de l'exercice précédent afin d'accroître la comparabilité de ces résultats. Comme les établissements des franchisés demeurent des personnes morales distinctes de la Société, la consolidation de ces établissements n'a aucune incidence sur les risques sous-jacents auxquels doit faire face la Société. (Se reporter à la note 2 des états financiers consolidés ci-joints de la Société.)

En vertu de la NOC-15, l'actif du bilan consolidé de la Société comprend l'encaisse, les créances de tiers, les stocks et d'autres actifs des établissements des franchisés, tandis que le passif de la Société comprend les comptes fournisseurs, les obligations reportées en vertu des contrats de location et les dettes à l'égard de tiers des établissements des franchisés. Des montants qui étaient auparavant présentés comme des débiteurs, des billets et des créances à long terme à recevoir des établissements des franchisés ont été supprimés lors de la consolidation. Les capitaux propres détenus par les franchisés dans leurs établissements sont inscrits dans le bilan consolidé de la Société en tant que participation des franchisés.

Toujours en vertu de la NOC-15, la Société inclut les résultats d'exploitation de son réseau d'établissements de franchisés dans son état consolidé des résultats. Les ventes comprennent à la fois les ventes à des clients externes des pharmacies de détail détenues par les franchisés et les ventes des centres de soins à domicile détenus par la Société. La quote-part des profits des établissements revenant aux franchisés est comprise dans le poste « Coût des marchandises vendues et autres charges d'exploitation » qui englobe le coût des marchandises vendues de chaque établissement et reflète l'inclusion d'autres charges d'exploitation engagées par les franchisés. Les ventes des centres de distributions de la Société aux établissements détenus par les franchisés et le coût des marchandises vendues à ces établissements sont éliminés à la consolidation. Les intérêts débiteurs représentent les intérêts payés par la Société et ses franchisés à des tiers.

La Société a adopté le CPN-144, intitulé « Comptabilisation par un client (y compris un revendeur) de certaines contreparties reçues d'un fournisseur » au premier trimestre de 2004. La Société a constaté la contrepartie en espèces reçue des fournisseurs dans les résultats 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, en raison surtout de la

croissance du réseau de magasins et de la superficie moyenne des magasins qui s'ensuit, entraînera un report hors trésorerie des produits. L'adoption du CPN-144 et la consolidation des établissements détenus par les franchisés en vertu de la NOC-15 ont donné lieu à un report hors trésorerie lié à la synchronisation qui est venu réduire de 11 M\$ le bénéfice avant impôts de la Société de 2004 qui a été retraité à des fins de comparaison.

Fiducie de financement

La Société a obtenu, pour le compte de ses franchisés, du financement supplémentaire de la part de la fiducie, pour leur faciliter l'acquisition de stocks et pour financer leurs besoins en fonds de roulement. Le financement des activités de la fiducie s'effectue au moyen de l'émission de billets à court terme adossés à des créances à l'intention de tiers investisseurs. La Société a déterminé que la fiducie constitue une EDDV dont elle est le principal bénéficiaire. Par conséquent, la fiducie est assujettie à l'obligation de consolidation par la Société. L'incidence de la consolidation de la fiducie se traduit par le reclassement des emprunts des franchisés payables à la fiducie en papier commercial émis par la Société.

Comptabilisation des contrats de location et des coûts d'ouverture d'établissements

Au moment de la consolidation des établissements des franchisés en vertu de la NOC-15, la Société a mis en œuvre des changements à l'égard de certaines conventions comptables de ses établissements en ce qui concerne la comptabilisation des contrats de location et des coûts d'ouverture d'établissements. (Se reporter aux notes 2 et 3 des états financiers consolidés ci-joints de la Société.)

La Société loue la plupart de ses établissements et de ses locaux à bureaux. Les modalités varient quant à la durée et elles permettent un renouvellement pour des périodes additionnelles. À la consolidation des établissements détenus par les franchisés conformément à la NOC-15, la Société passe en charges le loyer minimal, y compris les indexations prévues, selon une formule linéaire sur la durée du bail, incluant toute période d'occupation gratuite. Les avantages incitatifs accordés par le propriétaire sont inscrits à titre de crédits reportés et amortis comme des réductions des charges locatives selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la même période. La Société capitalise également les charges locatives au cours d'une période d'installation des agencements immobiliers de l'établissement. La Société a adopté rétroactivement ces nouvelles conventions comptables portant sur les contrats de location avec retraitement des données. Auparavant, les établissements détenus par les franchisés comptabilisaient les charges locatives selon la méthode de la comptabilité de caisse. L'adoption de ces conventions a entraîné des charges locatives à exigibilité anticipée sans effet sur la trésorerie, ce qui a réduit le bénéfice avant impôts de la Société pour 2004, après retraitement à des fins de comparaison, de 3 M\$.

Avant l'adoption de la NOC-15, les coûts d'ouverture d'établissements engagés par la Société au nom de ses franchisés étaient comptabilisés à titre de créances dans les livres de la Société, et les établissements des franchisés recouvraient éventuellement ces coûts. À la consolidation des établissements détenus par les franchisés en vertu de la NOC-15, ces créances ont été éliminées et reclassées à titre de charges reportées, lesquelles sont ensuite amorties au poste « Coût des marchandises vendues et autres charges d'exploitation » sur une période de trois ans. La Société a adopté rétroactivement cette modification de convention, avec retraitement des données. L'adoption de cette convention n'a eu aucune incidence importante sur les états financiers de la Société pour 2004, les données ayant été retraitées aux fins de comparaison.

Incidence sur le bénéfice net

Le tableau suivant présente un sommaire de la façon dont les ajustements hors trésorerie liés à la synchronisation résultant de l'adoption de la NOC-15 et les modifications de conventions comptables connexes ont influé sur le bénéfice net de la Société pour 2004, lequel a été retraité à des fins de comparaison.

(en milliers de dollars)	2004
CPN-144	(11 073) \$
Comptabilisation des contrats de location, des coûts d'ouverture d'établissements et d'autres ajustements	(2 524)
Total des ajustements – avant impôts	(13 597)
Impôts sur les bénéfices	5 049
Incidence sur le bénéfice net	(8 548) \$
Bénéfice net – déclaré	315 870 \$
Bénéfice par action (dilué)	1,47 \$
Bénéfice net retraité à des fins de comparaison	307 322 \$
Bénéfice par action (dilué)	1,43 \$

Ajustement des bénéfices non répartis

Le tableau suivant présente un sommaire de la façon dont les ajustements hors trésorerie liés à la synchronisation résultant de l'adoption de la NOC-15 et les modifications de conventions comptables connexes ont influé sur le solde d'ouverture des bénéfices non répartis retraités à des fins de comparaison.

(en milliers de dollars)	2005	2004
EIC-144	(77 212) \$	(66 139) \$
Comptabilisation des contrats de location, des coûts d'ouverture d'établissements et d'autres ajustements	(33 892)	(31 368)
Total des ajustements – avant impôts	(111 104)	(97 507)
Impôts sur les bénéfices	39 859	34 810
Ajustement des bénéfices non répartis	(71 245) \$	(62 697) \$

Ajustements du bilan

Le tableau qui suit présente le bilan consolidé de la Société pour 2004, tel qu'il est déclaré, ajusté pour tenir compte de l'incidence de l'adoption de la NOC-15 et des modifications de conventions comptables connexes, et le bilan consolidé de 2004 de la Société, retraité à des fins de comparaison.

Bilan consolidé au 1^{er} janvier 2005

(en milliers de dollars)	Montant déclaré	Incidence de l'adoption de la NOC-15 et des modifications de conventions comptables connexes	Montant retraité
Actif			
À court terme			
Encaisse	– \$	14 136 \$	14 136 \$
Débiteurs	376 190	(138 600)	237 590
Stocks	293 093	842 632	1 135 725
Billets à recevoir de franchisés	177 755	(177 755)	–
Impôts futurs	8 098	27 630	35 728
Charges payés d'avance	15 763	23 178	38 941
	870 899	591 221	1 462 120
Créances à long terme	38 846	(35 569)	3 277
Immobilisations corporelles	571 846	45 491	617 337
Frais reportés	5 950	15 230	21 180
Écart d'acquisition	1 999 095	1 547	2 000 642
Autres actifs incorporels	13 057	(207)	12 850
Total de l'actif	3 499 693 \$	617 713 \$	4 117 406 \$
Passif			
À court terme			
Dette bancaire	7 801 \$	194 931 \$	202 732 \$
Papier commercial	105 000	198 175	303 175
Créditeurs et charges à payer	577 817	113 453	691 270
Impôts à payer	46 266	(194)	46 072
Tranche à court terme de la dette à long terme	25 000	–	25 000
	761 884	506 365	1 268 249
Dette à long terme	554 943	–	554 943
Autres passifs à long terme	12 465	84 261	96 726
Impôts futurs	13 098	(12 035)	1 063
Total du passif	1 342 390 \$	578 591 \$	1 920 981 \$
Participation des franchisés	– \$	110 367 \$	110 367 \$
Capitaux propres			
Capital-actions	1 421 980 \$	– \$	1 421 980 \$
Surplus d'apport	1 641	–	1 641
Bénéfices non répartis	733 682	(71 245)	662 437
Total des capitaux propres	2 157 303 \$	(71 245) \$	2 086 058 \$
Total du passif et des capitaux propres	3 499 693 \$	617 713 \$	4 117 406 \$

Mise en œuvre de modifications comptables découlant de l'application du chapitre 1100 du Manuel

En janvier 2005, le Comité sur les problèmes nouveaux de l'ICCA (le « Comité ») a publié le CPN-147 intitulé *Mise en œuvre de modifications comptables découlant de l'application du chapitre 1100 du Manuel* (le « CPN-147 ») qui fournit des indications lorsque l'adoption d'une nouvelle convention comptable par suite de l'application du chapitre 1100 du Manuel peut entraîner un changement de base d'évaluation ou un changement de méthode de comptabilisation d'une participation. Le CPN-147 s'applique aux états financiers publiés après la date de publication de l'abrégé. La mise en œuvre du CPN-147 n'a pas eu d'incidence sur les résultats d'exploitation ni sur la situation financière de la Société.

Comment déterminer si un accord est assorti d'un contrat de location

En décembre 2004, le Comité a publié le CPN-150 intitulé *Comment déterminer si un accord est assorti d'un contrat de location* (le « CPN-150 ») qui fournit des indications lorsqu'un accord qui ne revêt pas la forme juridique d'un contrat, mais confère le droit d'utiliser un actif incorporel, peut être en fait un contrat de location. Le CPN-150 s'applique aux accords conclus à compter du début de la période ouverte après la date de publication de l'abrégé. La mise en œuvre du CPN-150 n'a pas eu d'incidence sur les résultats d'exploitation ni sur la situation financière de la Société.

Application des conditions énoncées au paragraphe 3475.27 du Manuel pour déterminer s'il faut présenter des activités abandonnées

En avril 2005, le Comité a publié le CPN-153 intitulé *Application des conditions énoncées au paragraphe 3475.27 du Manuel pour déterminer s'il faut présenter des activités abandonnées* (le « CPN-153 ») qui détermine le montant où il est approprié de classer une composante qui a été sortie dans les activités abandonnées. Si des flux de trésorerie subséquents étaient significatifs du fait d'une migration ou d'une continuation d'activités ou que l'entité intervient de façon significative et continue dans les activités de la composante sortie, la composante ne doit pas être classée dans les activités abandonnées. Le CPN-153 s'applique à compter de la date de publication de l'abrégé. La mise en œuvre du CPN-153 n'a pas eu d'incidence sur les résultats d'exploitation ni sur la situation financière de la Société.

Comptabilisation des relations préexistantes entre les parties à un regroupement d'entreprises

En mai 2005, le Comité a publié le CPN-154 intitulé *Comptabilisation des relations préexistantes entre les parties à un regroupement d'entreprises* (le « CPN-154 ») qui fournit des indications sur le traitement comptable et sur les informations concernant diverses relations préexistantes entre les parties à un regroupement d'entreprises. Le CPN-154 doit s'appliquer aux regroupements d'entreprises à compter de la date de publication de l'abrégé. La mise en œuvre du CPN-154 n'a pas eu d'incidence sur les résultats d'exploitation ni sur la situation financière de la Société.

Normes comptables futures

Opérations non monétaires

En juin 2005, l'ICCA a publié de nouvelles normes comptables relativement aux opérations non monétaires. Ces normes prévoient toujours qu'une entité doit évaluer un actif échangé ou transféré dans le cadre d'une opération non monétaire sur la base de la juste valeur. Un actif échangé ou transféré dans le cadre d'une opération non monétaire est évalué à la valeur comptable dans les cas suivants : i) l'opération ne présente aucune substance commerciale, ii) l'opération représente l'échange d'un bien détenu en vue de la vente dans le cours normal des affaires contre un bien qui sera vendu dans la même branche d'activité, afin de faciliter les ventes à des clients autres que les parties prenant part à l'échange, iii) ni la juste valeur de l'actif reçu, ni la juste valeur de l'actif cédé ne peut être évaluée de façon fiable, iv) l'opération est un transfert non monétaire et non réciproque au profit des propriétaires qui représente une scission (« spin-off ») ou une autre forme de restructuration ou de liquidation. Le critère de la substance commerciale remplace le critère d'aboutissement du processus de génération du profit énoncé dans l'ancienne norme.

Les normes s'appliquent à tous les états financiers intermédiaires et annuels des exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2006. La Société appliquera ces nouvelles normes comptables à compter de janvier 2006, et elle ne prévoit pas qu'elles auront une incidence importante sur ses résultats d'exploitation ni sur sa situation financière.

Comptabilisation par un fournisseur d'une contrepartie consentie à un client (y compris un revendeur des produits du fournisseur)

En août 2005, le Comité a publié le CPN-156 intitulé *Comptabilisation par un fournisseur d'une contrepartie consentie à un client (y compris un revendeur des produits du fournisseur)* (le « CPN-156 »). Le CPN-156 fournit des indications à savoir si : i) la contrepartie consentie par un fournisseur devrait être considérée comme un ajustement des prix de vente des produits ou des services du fournisseur ou un coût engagé par le fournisseur pour des biens ou des services reçus du client et ii) comment la contrepartie doit être comptabilisée et évaluée. Le CPN-156 doit s'appliquer à tous les états financiers intermédiaires et annuels des exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2006. La Société appliquera l'abrégié à compter de janvier 2006, et elle ne prévoit pas que la mise en œuvre de l'abrégié aura une incidence importante sur ses résultats d'exploitation ni sur sa situation financière.

Droits variables implicites au regard de la NOC-15

En octobre 2005, le Comité a publié le CPN-157 intitulé *Droits variables implicites au regard de la NOC-15* (le « CPN-157 ») qui exige d'une entité qu'elle se demande si elle détient un droit variable implicite dans une EDDV. La détermination de l'existence ou non d'un droit variable implicite devrait se fonder sur la possibilité que l'entreprise puisse absorber la variabilité de la juste valeur de l'EDDV et que des informations soient fournies lorsque l'entreprise qui n'est pas le principal bénéficiaire détient un droit variable implicite significatif dans une EDDV. Le CPN-157 doit s'appliquer au cours de la première période intermédiaire ou du premier exercice ouvert après la date de publication de l'abrégié. La Société appliquera l'abrégié à compter de janvier 2006, et elle ne prévoit pas que sa mise en œuvre aura une incidence importante sur ses résultats d'exploitation ni sur sa situation financière.

Obligations conditionnelles liées à la mise hors service d'immobilisations

En novembre 2005, le Comité a publié le CPN-159 intitulé *Obligations conditionnelles liées à la mise hors service d'immobilisations*, lequel vise à harmoniser les principes comptables généralement reconnus du Canada avec le Statement of Financial Accounting Standards No. 143 du FASB. Le CPN-159 fournit des indications sur la constatation et sur l'évaluation d'une obligation conditionnelle liée à la mise hors service d'immobilisations. L'abrégié doit s'appliquer à tous les états financiers des périodes intermédiaires et exercices se terminant après le 31 mars 2006. La Société appliquera le CPN-159 à compter du début de son deuxième trimestre de 2006, et elle ne prévoit pas que sa mise en œuvre aura une incidence importante sur ses résultats d'exploitation ni sur sa situation financière.

Risques et gestion du risque

La Société est exposée à divers risques, dans le cours normal de ses affaires, qui peuvent avoir une incidence sur les 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 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, le marketing, la publicité, le traitement, l'entreposage, 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, 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 ainsi que la publicité des pharmacies et des services 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 la performance financière 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. La vente de médicaments d'ordonnance peut être touchée par des changements survenus dans l'industrie des soins de santé, y compris dans les programmes prévoyant le remboursement des coûts des médicaments d'ordonnance par des tiers payants, comme les gouvernements ou des organismes privés. Les modifications apportées aux lois fédérales ou provinciales portant sur l'assurance des médicaments d'ordonnance, le coût autorisé d'un médicament et la majoration autorisée au coût des médicaments ou aux honoraires 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 les discussions se poursuivent à l'égard de l'augmentation du coût des médicaments. À la lumière 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 de détail 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 portant sur la possibilité d'accorder aux pharmaciens de plus amples responsabilités sur le plan professionnel, ainsi que la participation des pharmaciens dans les 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 en place, la Société est d'avis que les employeurs sont plus sensibilisés 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 pharmacothérapie dans la gestion thérapeutique, et des avantages sur le plan de la santé et du bien-être. En retour, les employeurs feront des économies au chapitre notamment de l'absentéisme et de l'invalidité à long terme tout en obtenant une productivité accrue.

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'épiceries-pharmacies. Ces concurrents peuvent réduire le prix des produits de l'avant du magasin ou les frais d'exécution d'ordonnances 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.

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 pour ses services pharmaceutiques à valeur ajoutée, comme les conseils aux patients et les programmes de gestion thérapeutique, et qu'ils seront séduits par ses emplacements pratiques, ses heures d'ouverture prolongées et sa vaste gamme de produits de santé et de beauté et de produits ménagers courants essentiels.

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 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 ce risque, tout en surveillant constamment la conjoncture du marché et les répercussions des fluctuations de taux d'intérêt sur ses titres de créance à taux fixe et variables.

Par ailleurs, la Société est susceptible de subir des pertes si l'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.

Risque de change

La Société n'exerce aucune activité à l'étranger et effectue 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.

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.

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 dans 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 mis en œuvre une stratégie de recrutement dynamique afin d'attirer un plus grand nombre de pharmaciens formés au pays et à l'étranger chaque année. 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.

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 également 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.

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 de ses établissements existants et de la réimplantation d'autres établissements dans 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 sont 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.

Conformité environnementale

En tant que propriétaire ou locateur, Shoppers 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, y compris des déchets dangereux et non dangereux, 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.

Questions d'ordre juridique, fiscal et comptable

Toute modification apportée aux diverses lois, 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 défavorable sur les résultats financiers de la Société.

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 nationale non exclusifs ainsi que de produits de marque maison. 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 de la Société.

Autres risques

Les résultats d'exploitation et financiers de la Société pourraient également être touchés par d'autres risques particuliers 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.

Contrôles et procédés en matière de présentation d'informations

La Société maintient un système de contrôles et de procédés en matière de présentation d'informations qui ont été conçus pour fournir l'assurance raisonnable que les informations devant être présentées par la Société dans des documents publics ont été enregistrées, traitées, synthétisées et présentées dans la période requise. Ce système comprend les contrôles et procédés 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, qui se compose du chef de la direction, du chef des finances et des membres du comité de divulgation a évalué l'efficacité des contrôles et des procédés en matière de présentation de l'information au 31 décembre 2005 et a conclu que la conception et le fonctionnement des contrôles et procédés 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 de 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, pour permettre la présentation d'informations occasionnelles, comme il est requis en vertu des règles des divers organismes de réglementation pertinents.

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 sans 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.