

CROISSANCE INTÉGRÉE

VENTE AU DÉTAIL DE PRODUITS ALIMENTAIRES

Sobeys possède ou exploite en franchise plus de 1 300 magasins situés dans chaque province du Canada sous diverses bannières de détaillant, dont Sobeys, IGA, IGA *extra*, Thrifty Foods, Foodland et FreshCo en plus des pharmacies Lawtons Drugs. Nos cinq concepts de base de magasins de détail visent à offrir le bon produit dans le bon magasin, celui dont la taille est parfaite pour chacun des types de marché que nous servons – allant du magasin à gamme complète de services au magasin de type dépanneur – chacun étant conçu pour répondre aux besoins uniques et particuliers de la clientèle.

Atouts concurrentiels

- Notre détermination à être « les meilleurs en alimentation » alliée à notre savoir-faire en matière de produits frais.
- La priorité que nous accordons à la clientèle et une prestation de services de qualité irréprochable.
- L'engagement et le savoir-faire de nos équipes de direction nationales, régionales et locales ainsi que de nos détaillants affiliés et exploitants de magasins.
- Notre investissement dans l'innovation, y compris dans notre marque maison *Compliments*.
- Notre chaîne d'approvisionnement sophistiquée ainsi que nos processus, systèmes et outils de soutien perfectionnés qui permettent à nos employés de combler les besoins de notre clientèle.
- Notre technique de renseignements sur les clients avant-gardiste pour l'industrie, qui nous aide à nouer des liens individuels et solides avec nos clients.

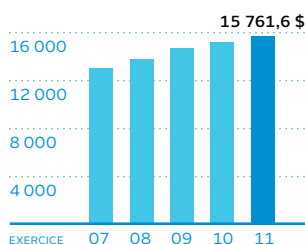
Priorités stratégiques

Nous sommes déterminés à être reconnus nationalement comme le détaillant de produits alimentaires par excellence du Canada. Pour l'exercice 2011, nous nous sommes encore concentrés sur les trois facteurs clés suivants :

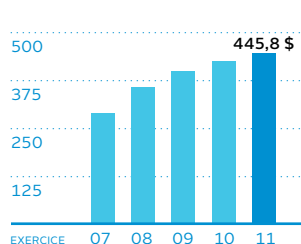
- L'innovation et la différenciation constantes de nos produits et services, grâce à notre technique de renseignements sur les clients.
- La réduction de nos coûts et l'amélioration des ventes, grâce à une mise en œuvre systématique d'initiatives de productivité dans les magasins et en matière de ventes.
- L'amélioration constante des activités de fonctionnement, grâce à l'embauche et au perfectionnement d'employés dotés d'outils et de méthodes appropriés pour bien exécuter leurs tâches.

Principaux indicateurs de performance

Vente au détail de produits alimentaires – Ventes
(en millions de dollars)



Vente au détail de produits alimentaires – Bénéfice d'exploitation
(en millions de dollars)



Priorité aux produits alimentaires

Nous nous efforçons d'offrir la meilleure expérience possible de magasinage de produits alimentaires au Canada.



« Sobeys joue un rôle de plus en plus actif dans la construction de centres commerciaux ouverts abritant un marché d'alimentation afin d'étendre la présence d'Empire dans tout le pays, favorisant en même temps la croissance du FPI Crombie. »

Sylvie Lachance, vice-présidente principale au développement immobilier, Sobeys Inc.

IMMOBILIER

Les placements immobiliers d'Empire consistent en une participation de 46,4 % dans le FPI Crombie et en une participation d'environ 40 % dans Genstar. Le FPI Crombie détient, gère et exploite un portefeuille diversifié d'immeubles commerciaux dont 78 % de la superficie locative représente soit des centres commerciaux ouverts ayant comme locataire pilier un magasin d'alimentation ou une pharmacie, soit des magasins d'alimentation autonomes. Genstar se concentre sur l'aménagement de terrains vagues à des fins résidentielles principalement dans des quartiers favorisés en Ontario, dans l'Ouest canadien et aux États-Unis.

Atouts concurrentiels

- Notre expérience et savoir en gestion.
- L'étroite collaboration entre Sobeys et le FPI Crombie permettant d'optimiser l'aménagement de centres commerciaux ouverts ayant pour locataire pilier un magasin d'alimentation.
- Le portefeuille immobilier de grande qualité du FPI Crombie répondant aux besoins quotidiens des consommateurs canadiens.
- Les terrains stratégiques appartenant à Genstar dans des marchés en croissance.

Priorités stratégiques

- La plus-value des actifs.
- La croissance des actifs au moyen d'acquisitions relatives.
- Les directions de Sobeys et du FPI Crombie continuent de travailler en étroite collaboration.
- L'expansion continue du réseau d'immeubles au profit de Sobeys et du FPI Crombie.
- Le réinvestissement des distributions en trésorerie découlant du FPI Crombie et de Genstar pour soutenir la croissance future.

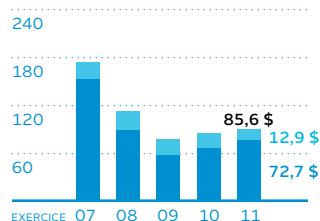
Alimenter la croissance

Notre stratégie immobilière vise à propulser l'expansion de Sobeys.

Principaux indicateurs de performance

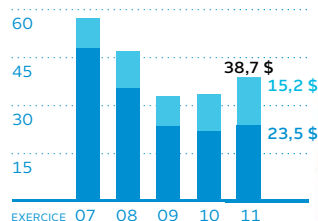
Immobilier – Produits¹⁾
(en millions de dollars)

■ RÉSIDENTIEL ■ COMMERCIAL



Immobilier – Fonds tirés de l'exploitation¹⁾
(en millions de dollars)

■ RÉSIDENTIEL ■ COMMERCIAL



1) Les données des exercices 2007 et 2008 ont été retraitées pour ne pas tenir compte de Sobeys Leased Properties, cédée le 22 avril 2008.

