



# l'alimentation, une priorité

Rapport annuel 2006

## Aperçu des résultats d'exploitation et de la situation financière de l'exercice 2006

(Les montants sont exprimés en millions)

	Au 6 mai 2006	Au 7 mai 2005*	Au 1 <sup>er</sup> mai 2004†
<b>Résultats d'exploitation</b>			
Ventes	12 853,3 \$	12 189,4 \$	11 046,8 \$
Bénéfices avant intérêts, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	331,6	322,6	294,3
Bénéfice net	189,4	186,7	166,5
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation, de base	64,7	64,9	65,3
<b>Situation financière</b>			
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	495,3	438,0	364,6
Fonds de roulement net	4,8	(188,6)	(194,8)
Immobilisations corporelles	1 612,2	1 461,9	1 360,2
Total de l'actif	3 738,6	3 445,8	3 278,9
Dette à long terme	490,0	457,8	453,1
Capitaux propres	1 834,3	1 682,1	1 561,3

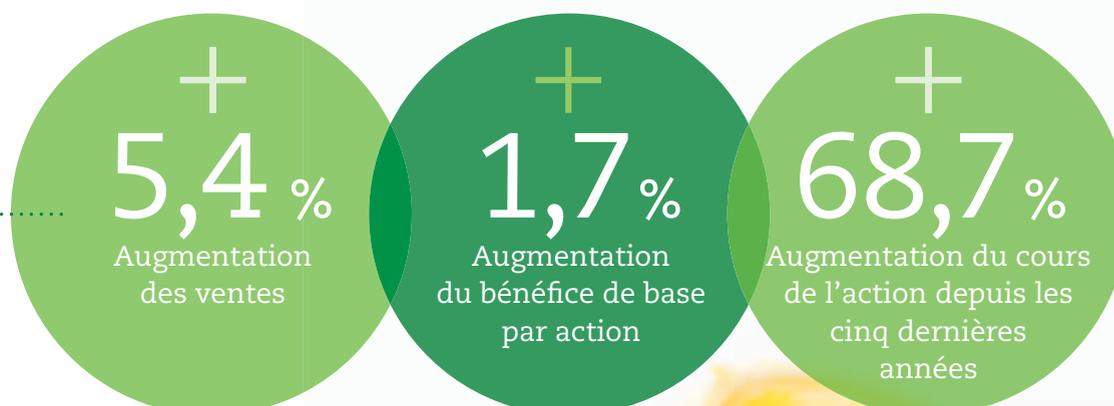
\* 53 semaines

† Redressés

En page couverture :  
Christina Wakeham sert  
des clients au magasin  
Sobeys de Queensway  
à Toronto.

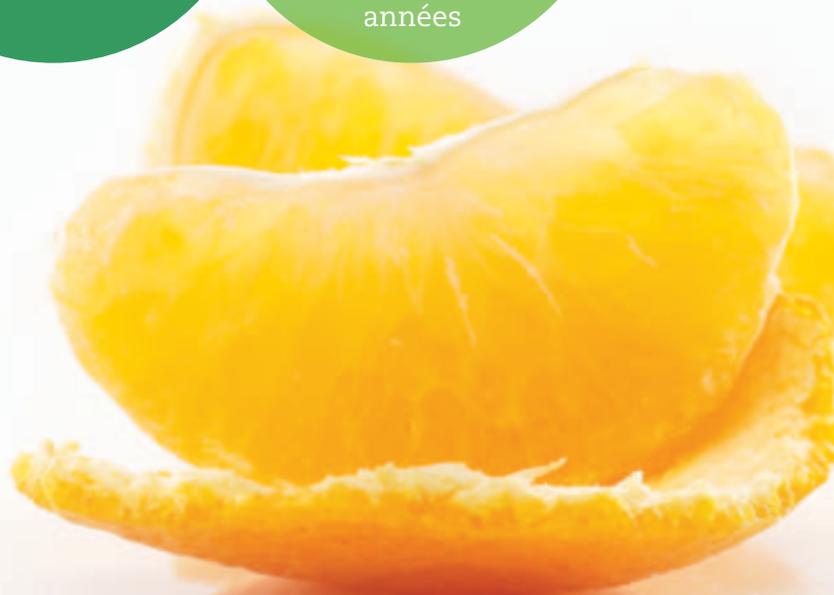
Sobeys Inc., dont le siège social est situé à Stellarton en Nouvelle-Écosse, est un chef de file de la vente au détail et de la distribution de produits alimentaires au Canada. L'entreprise exploite un réseau de plus de 1 300 magasins corporatifs et affiliés dans les dix provinces canadiennes à partir de ses bureaux d'Edmonton en Alberta, de Mississauga en Ontario, de Montréal au Québec et de Stellarton en Nouvelle-Écosse. Ces commerces œuvrent sous diverses bannières de détail, notamment Sobeys, IGA extra, IGA et Price Chopper.

Chez Sobeys Inc., notre priorité est claire et notre engagement, inébranlable. Notre souci de l'alimentation repose sur notre savoir-faire en matière de produits frais ainsi que sur la qualité irréprochable de notre service à la clientèle dans des magasins dont la taille et le concept conviennent le mieux à chacun des marchés que nous desservons. Nous disposons de méthodes et d'outils qui mobilisent nos employés et leur permettent de bien accomplir leur travail. Notre progrès est dynamique... et ce n'est pas terminé.



#### Table des matières

2	Rapport aux actionnaires
12	Notre collectivité
16	Notre gouvernance
20	Rapport de gestion
51	Rapports de la direction et des vérificateurs
52	États financiers consolidés
55	Notes complémentaires aux états financiers consolidés
76	Lexique
77	Revue financière des cinq derniers exercices
78	Données trimestrielles et membres de la direction
	Renseignements à l'intention des investisseurs



# notre progrès dynamique

## Message du président et chef de la direction

Chez Sobeys Inc., notre stratégie consiste à nous différencier de la concurrence en accordant la priorité à l'alimentation et en adaptant sans cesse notre offre pour suivre l'évolution des besoins et des attentes de nos clients, région par région, collectivité par collectivité, magasin par magasin. Nous sommes déterminés à surpasser la concurrence en ce qui a trait à la variété des produits, à la fraîcheur, au service et à la personnalisation de l'offre marché par marché, et ce, dans le but de saisir une plus grande part des besoins des consommateurs canadiens en matière d'alimentation.

Les progrès que nous avons réalisés jusqu'à maintenant ont été alimentés par notre passion commune du domaine de l'alimentation, par notre connaissance des marchés particuliers que nous desservons, et par notre ferme engagement à créer et à maintenir une entreprise et une infrastructure de vente au détail de produits alimentaires qui soient distinctes, saines et concurrentielles à long terme.

**BILL MCEWAN**, président et  
chef de la direction



Sobeys continue à progresser rapidement grâce à d'importants investissements dans notre réseau de magasins, nos produits et notre main-d'œuvre. Les progrès que nous avons connus jusqu'à maintenant ont été alimentés par notre passion, notre savoir-faire et notre engagement communs.

Notre stratégie demeure inchangée, mais nos relations avec la clientèle continuent de se solidifier à la suite des investissements considérables que nous avons réalisés globalement. Au cours des trois dernières années, nous avons investi de façon stratégique 1,6 milliard de dollars dans la construction, l'agrandissement et la rénovation de nos magasins et de notre infrastructure, de même que dans les systèmes et les processus d'affaires appuyant notre stratégie axée sur nos activités de détail. Parallèlement, nous avons apporté d'énormes changements et ajouts à nos produits et à nos services dans chaque région au pays, notamment le lancement fort bien accueilli de notre gamme de produits de marque maison *Compliments*.

### Points saillants de 2006

Nous avons continué à progresser de manière soutenue au cours de l'exercice 2006. Nous avons amélioré la qualité, la variété de même que les pratiques de mise en marché de nos produits et de nos programmes commerciaux, par l'entremise de nombreuses initiatives et innovations locales, régionales et nationales. Voici quelques point saillants :

- à la fin de l'exercice 2006, l'OPVD, notre programme visant l'excellence de l'exécution des opérations et de la productivité en magasin, avait été mis en place dans 675 magasins. De plus, nous avons élaboré et commencé la mise en œuvre du plus récent élément de l'OPVD, l'analyse comparative, qui permet de comparer les meilleures pratiques parmi des groupes de magasins semblables;
- nous avons développé davantage notre concept de magasin urbain de réapprovisionnement en produits frais par l'ouverture de magasins Sobeys et Sobeys *express* de taille plus petite et mieux adaptés à Toronto;
- nous avons terminé avec succès le lancement de notre marque maison *Compliments* à l'échelle nationale. Plus de 3 000 produits répartis en trois volets sont maintenant offerts sur le marché. De plus, nous avons élaboré et lancé les nouvelles gammes de produits *Compliments • Biologique* et *Compliments • Équilibre*;





À l'aube de l'exercice 2007, nous avons fait le point. Nous tenons compte des progrès réalisés jusqu'à maintenant et nous ciblons d'autres sphères d'action importantes.

- dans le cadre de notre engagement soutenu à prendre les moyens pour satisfaire les besoins évolutifs de notre clientèle, nous avons fait l'acquisition de la bannière Rachelle-Béry, une petite chaîne québécoise de magasins spécialisés dans la vente au détail de produits biologiques et naturels, de suppléments et de produits de santé et de bien-être; et
- nous avons ajouté des centaines de produits frais et prêts à servir, y compris des produits propres à certains magasins ou marchés locaux, à nos rayons de la charcuterie, des fruits et légumes, de la poissonnerie et de la viande.

En 2006, nos efforts se sont traduits par des progrès sur le plan de nos ventes et de notre bénéfice net. Au cours de cette période, nous avons effectué de façon continue des investissements considérables pour améliorer notre réseau de magasins existants, optimiser nos processus d'affaires, renforcer notre position concurrentielle en matière de prix d'un océan à l'autre, revitaliser nos offres de produits et assurer le perfectionnement de notre personnel.

Le dernier trimestre de l'exercice financier 2006 constituait le huitième trimestre consécutif au cours duquel la croissance des ventes de magasins comparables a été la plus élevée de l'industrie et, pour l'année au complet, les ventes ont enregistré un chiffre record de 12,85 milliards de dollars. Notre part de marché a continué d'augmenter et notre bénéfice s'est accru par rapport à l'exercice précédent, et ce, même après d'importants investissements effectués pour renouveler nos systèmes et les capacités de notre chaîne d'approvisionnement.

Bien que nous soyons satisfaits des progrès continus réalisés tout au long d'une année des plus stimulantes, nous sommes conscients qu'il nous reste encore beaucoup à accomplir.

À l'aube de l'exercice 2007, **nous avons fait le point**. Nous tenons compte des progrès réalisés jusqu'à maintenant et nous ciblons d'autres sphères d'action importantes pour atteindre notre objectif de devenir le premier détaillant alimentaire au Canada. **Nous notons également les résultats**, mesurant nos progrès de même que les effets de nos stratégies et de nos initiatives sur notre rendement opérationnel, financier et concurrentiel.



*l'alimentation, une priorité*

# faire le point

Chez Sobeys Inc., nous avons su nous démarquer grâce à notre stratégie axée sur l'alimentation. Nos clients sont à même de constater et de ressentir la différence. Nous améliorons chaque aspect de nos magasins, à l'intérieur comme à l'extérieur, sur les tablettes comme dans l'arrière-boutique. Les changements se font sentir en profondeur.

# des concepts adaptés à nos magasins



## Magasins à gamme complète de services

**Profil :** Magasins d'alimentation prêts à combler tous les besoins d'épicerie de nos clients grâce à des articles de spécialité et à un assortiment de produits des plus complets en fonction de chacun des marchés particuliers que nous desservons – des comptoirs à sushis aux mets caschers en passant par des produits de santé et de bien-être. Les magasins à gamme complète sont aussi reconnus pour l'excellence de leur service à la clientèle, comme les comptoirs de service aux rayons de la viande, de la charcuterie et de la poissonnerie, sans oublier les connaissances spécialisées en matière d'alimentation transmises par nos 1 600 aides-gourmets au Québec, un service à valeur ajoutée.

**Bannières :** Sobeys, IGA extra

**Emplacements :** Provinces de l'Atlantique, Québec, Ontario, provinces de l'Ouest

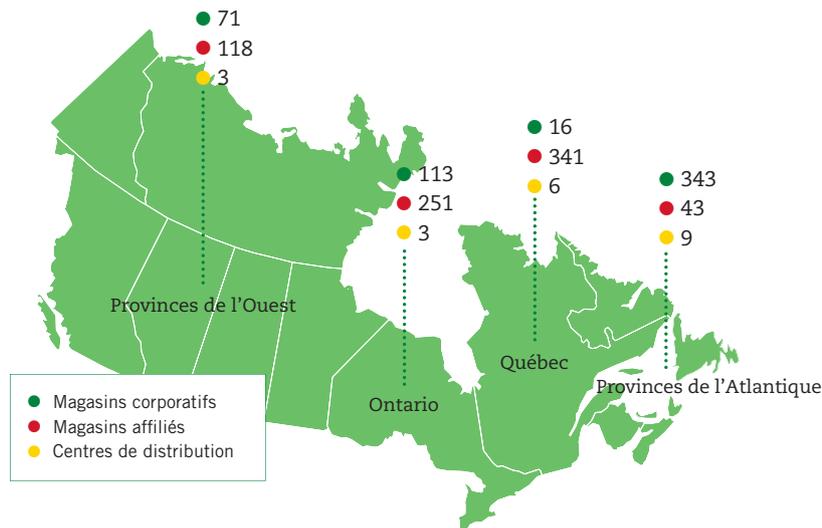
## Magasins misant sur une offre de produits frais

**Profil :** Magasins d'alimentation prêts à pallier les besoins de réapprovisionnement des consommateurs en produits frais et pour le repas du soir grâce à un service à la clientèle hors pair et des offres adaptées.

**Bannières :** Sobeys, IGA (Québec), Sobeys express (Ontario)

**Emplacements :** Ontario, Québec

# nos marchés en un clin d'œil



1 296  
magasins

814  
collectivités desservies

25,4 millions  
de pieds carrés

Nous nous efforçons de combler les besoins de nos clients dans chacun des marchés particuliers où nous sommes présents.



### Marchés de quartier

**Profil :** Magasins d'alimentation prêts à combler les besoins d'épicerie courants et de réapprovisionnement de nos clients qui habitent dans les plus petites collectivités desservies par un seul magasin d'alimentation.

**Bannières :** IGA, Foodland

**Emplacements :** Provinces de l'Atlantique, Québec, Ontario, provinces de l'Ouest



### Magasins d'escompte

**Profil :** Magasins d'alimentation prêts à offrir aux consommateurs des bas prix tous les jours, dans les marchés où les prix les plus avantageux constituent un facteur déterminant dans le choix d'un magasin.

**Bannière :** Price Chopper

**Emplacements :** Provinces de l'Atlantique, Ontario, provinces de l'Ouest



### Magasins de type commodité

**Profil :** Magasins prêts à combler les besoins immédiats de nos clients.

**Bannières :** Needs, Marché Bonichoix, Les Marchés Tradition

**Emplacements :** Provinces de l'Atlantique, Québec

#### Provinces de l'Ouest

Superficie totale en pieds carrés : **4 365 819**

#### Nombre de magasins :

Sobeys	74
Western Cellars	21
IGA	88
Thrifty Foods	2
Price Chopper	1
Libres-services	3

**Total** **189**

#### Ontario

Superficie totale en pieds carrés : **8 524 874**

#### Nombre de magasins :

Sobeys	67
Sobeys express	3
IGA	105
Price Chopper	89
Foodland	88
Commisso's	12

**Total** **364**

#### Québec

Superficie totale en pieds carrés : **7 646 483**

#### Nombre de magasins :

IGA extra	70
IGA	175
Marché Bonichoix	83
Les Marchés Tradition	29

**Total** **357**

#### Provinces de l'Atlantique

Superficie totale en pieds carrés : **4 875 914**

#### Nombre de magasins :

Sobeys	83
Price Chopper	28
Clover Farm	3
Needs	158
Libres-services	7
Sobeys Fast Fuel	6
Foodland	41
Lawtons	60

**Total** **386**



Chacune de nos initiatives, qu'elle soit en matière de produits, de services ou d'exécution en magasin, est prétexte à améliorer ce que nous faisons et la manière dont nous le faisons.



### Produits frais

Au cœur même de la stratégie de Sobeys Inc. : la priorité immuable que nous accordons à l'alimentation, en nous appuyant sur notre savoir-faire en matière de produits frais. Que ce soit par la grande variété et la qualité exceptionnelle de nos fruits et légumes ou par les précieux conseils de notre personnel qualifié aux comptoirs de service de la viande, de la charcuterie et de la poissonnerie, notre savoir-faire en matière de produits frais constitue le fondement de notre fervent engagement à devenir « les meilleurs en alimentation ».



### Assortiment optimal

Afin de nous démarquer par notre souci de l'alimentation, nous offrons à notre clientèle la meilleure sélection qui soit de produits frais et d'épicerie, d'articles de santé et de beauté. À cette fin, nous proposons à nos clients le plus grand éventail de produits pour chaque catégorie et nous cherchons à satisfaire leurs besoins grâce à une combinaison équilibrée de produits de marques nationales et de notre marque maison Compliments.



### Marque maison

Depuis le lancement de notre marque maison Compliments en 2005, nous avons converti 3 200 produits et lancé 500 nouveaux produits. La gamme Compliments représente la meilleure combinaison de qualité, de prix et de résultats des produits. Grâce à un assortiment optimal, réparti en trois volets distincts et uniques en leur genre, elle a tout pour inspirer les clients.



### Compliments • Biologique et Compliments • Équilibre

Afin de répondre aux besoins évolutifs de nos clients, nous avons lancé deux nouvelles gammes de produits Compliments au cours de l'exercice 2006. Tous les produits Compliments • Biologique sont certifiés et répondent aux normes les plus élevées en matière de produits biologiques au Canada. En outre, tous les produits Compliments • Équilibre arborent le logo Visez santé<sup>MC</sup> de la Fondation des maladies du cœur, une première dans le secteur des marques maison au Canada.

# à la carte



## Charcuterie, mets préparés et prêts à réchauffer

Notre souci de l'alimentation repose sur notre savoir-faire en matière de produits frais. Cela s'avère particulièrement apparent dans nos offres du rayon de la charcuterie et des mets préparés faciles à emporter, adaptées à chacun de nos marchés. Ces offres sont un exemple parfait de la façon dont nous allions produits de qualité et service exceptionnel pour pallier les besoins grandissants des consommateurs pressés à la recherche de mets prêts à servir.



## Système de caisse commun

L'amélioration du service aux caisses est l'un des multiples avantages de notre système commun aux points de vente partout au pays. Ce système fournit également des renseignements plus précis sur la clientèle, simplifie le travail administratif et rend la gestion de la trésorerie en magasin plus efficace. À la fin de l'exercice financier 2006, ce système était en place dans 343 magasins et nous en poursuivrons le déploiement tout au long de 2007.



## Formation

Pour offrir un service à la clientèle de qualité supérieure et pour mettre en œuvre des initiatives en matière d'OPVD et de productivité, nous avons besoin de l'engagement et du dévouement de tous nos employés. C'est pourquoi nous avons élaboré et mis sur pied de nouveaux programmes de formation innovateurs pour inculquer à nos employés les connaissances nécessaires afin que nos clients constatent et ressentent la différence dans nos magasins.



**Scan.Pay.Go.**  
Self Serve Checkout

**Ready to serve.**  
We can help.

**Scan.Pay.Go.**  
Self Serve Checkout

**Scan.Pay.Go.**  
Self Serve Checkout

**Scan.Pay.Go.**  
Self Serve Checkout

Prescriptions

Price Checked



### Pharmacies

Nos excellents soins pharmaceutiques, tant dans nos magasins d'alimentation que dans nos pharmacies *Lawtons Drug Stores*, situées au Canada Atlantique, sont dispensés par des professionnels qualifiés. Notre offre permet de répondre aux attentes et aux exigences des clients en matière de choix et de commodité, étant donné la demande croissante de produits de santé et de bien-être, un complément à notre offre de produits frais.



### Engagement écologique

Une meilleure utilisation des matières recyclées, une plus grande disponibilité de sacs d'épicerie recyclables et l'instauration de techniques d'emballage plus efficaces aux caisses représentent quelques-uns des moyens que nous utilisons pour concilier les besoins de nos clients avec nos objectifs d'engagement social et environnemental, et ce, dans tous nos magasins au pays.



### Optimisation des processus de vente au détail (OPVD)

La réduction des pertes, une gestion des stocks améliorée et un meilleur service à la clientèle constituent quelques-uns des avantages de l'OPVD. Notre programme d'amélioration continue des opérations en magasin incite les employés de tous les rayons à travailler dans nos magasins de la façon la plus efficace qui soit. À la fin de l'exercice 2006, la première phase de l'OPVD avait été déployée dans 675 magasins.

Le magasin Sobeys express de Roncesvalles Avenue à Toronto est un exemple concret de l'expérience Sobeys en milieu urbain.

Miser sur la fraîcheur :  
Nous faisons de l'alimentation  
notre priorité de tous les instants  
et il en est de même pour notre  
engagement à nous adapter à  
l'évolution des besoins et des  
modes de vie de nos clients.



# nos impératifs

Au fur et à mesure que nous allons de l'avant, nous sommes confiants que nous nous concentrons sur des initiatives qui continueront à assurer notre succès. Mais une constante s'impose : nous demeurons résolument fidèles à notre stratégie axée sur l'alimentation et à notre intention déjà exprimée de créer de la valeur de façon durable pour tous nos intervenants, c'est-à-dire nos clients, nos employés, nos marchands affiliés, nos fournisseurs et nos actionnaires.

Au cours de la prochaine année, nous continuerons à faire progresser trois impératifs fondamentaux :

**1. Maintenir notre engagement inébranlable à demeurer centrés sur l'alimentation, c'est-à-dire surpasser la concurrence en ce qui a trait à la variété des produits, à la fraîcheur, au service et à la personnalisation de l'offre marché par marché, et ce, afin de saisir une plus grande part des besoins des consommateurs canadiens en matière d'alimentation.**

Notre priorité accordée à l'alimentation demeure claire et inchangée et elle repose sur notre savoir-faire en matière de produits frais et sur la qualité irréprochable de notre service à la clientèle, dans des magasins dont le concept est bien adapté à chacun des marchés que nous desservons. Il s'agit là d'une constante qui fait appel à tous nos employés à l'échelle de la Société. Nous continuerons à élaborer plusieurs initiatives afin d'alimenter et d'accélérer notre croissance et notre différenciation tout au long de l'exercice 2007 et des exercices subséquents.



Audrey Laffleur,  
aide-gourmet au IGA extra  
de Laval

Nous sommes heureux de l'avancement de notre savoir-faire sur le plan des produits et des services, mais nous sommes encore loin d'en être pleinement satisfaits. Nous continuons sans cesse à renouveler nos offres et à encourager l'innovation dans nos nouveaux centres culinaires de Toronto et d'Halifax. Au cours de la prochaine année, notre gamme *Compliments • Équilibre*, dont les produits ont été évalués par les diététistes certifiés de la Fondation des maladies du cœur et arborent le logo *Visez santé<sup>MC</sup>*, attirera les consommateurs les plus avisés. Il en sera de même pour notre gamme de produits *Compliments • Biologique*.

Parallèlement, nous continuons à ajuster nos concepts de magasin existants afin de nous assurer que nos magasins conviennent à chacun des marchés particuliers que nous desservons et que nos offres de produits correspondent aux goûts nouveaux de notre clientèle. Au Québec, nous élargirons notre offre d'aliments biologiques et naturels, de suppléments de même que de produits de santé et de bien-être par l'entremise des épiceries santé Rachele-Béry, tout en intégrant des boutiques santé Rachele-Béry dans les magasins IGA existants. Pour ce qui est des provinces de l'Ouest, nous adoptons des pratiques de mise en marché plus rigoureuses, c'est-à-dire davantage de tablettes et d'étalages au-dessus de la hauteur des yeux afin de permettre un plus grand choix de produits au pied carré. Nous déployons pour la bannière Sobeys

des concepts de magasin en milieu urbain, y compris la bannière Sobeys express. Ces magasins prêts à pallier les besoins de réapprovisionnement en produits frais sont situés dans des locaux non traditionnels de taille variable. Cette approche nous permet de pénétrer des marchés urbains mal desservis comme celui de Toronto.



Le magasin Sobeys de Queen's Quay à Toronto : un concept de magasin urbain de réapprovisionnement en produits frais.

## 2. Améliorer notre base de coûts et notre productivité.

Nous avons accompli des progrès considérables à l'échelle du réseau grâce à nos initiatives en matière d'optimisation des processus d'affaires, de chaîne d'approvisionnement et de systèmes ainsi qu'à des investissements importants en Ontario au cours des deux dernières années. Cette réalisation de taille contribuera à la croissance de notre bénéfice net dès qu'elle sera entièrement accomplie.

Nous poursuivrons nos travaux en Ontario au cours de l'exercice 2007. D'autre part, nous avons entrepris des activités semblables dans la région de l'Ouest et nous prévoyons les mener à terme au début de l'exercice 2008.

En ce qui concerne les magasins, une série de principes de base pour l'amélioration constante dans nos magasins, l'OPVD, nous a permis de réaliser des économies substantielles grâce à la réduction des pertes et à l'amélioration de la productivité. Alors que notre bénéfice net s'est amélioré, nous avons canalisé une grande part de ces économies pour maintenir notre position concurrentielle en matière de prix et notre rythme de croissance des ventes.

Nous avons encore du chemin à parcourir. L'année dernière dans les provinces de l'Ouest, nous avons déployé, à titre d'essai pilote, la deuxième phase de l'OPVD : le programme d'analyse comparative qui vise l'amélioration de l'efficacité en magasin par le partage des meilleures pratiques. Les résultats ont été très positifs et nous sommes présentement en train d'installer ce programme dans tout notre réseau de magasins. Au cours des trois prochaines années, nous porterons une attention particulière sur chacun de nos magasins en tant qu'unité d'affaires distincte et nous entamerons la troisième phase de l'OPVD. Celle-ci est conçue pour poursuivre l'amélioration continue des procédés, de la productivité et de l'efficacité pour chacun de nos employés et dans chacun de nos rayons.

Nos centres culinaires de Toronto et d'Halifax sont devenus des références en matière d'innovation et d'excellence. Ils apportent un soutien remarquable à l'élaboration des produits *Compliments*.



Winnie Chiu, directrice administrative du centre culinaire *Compliments*, en compagnie du chef James Smith.

**3. Investir dans notre main-d'œuvre et assurer le perfectionnement de nos employés afin de favoriser une culture axée sur un service de qualité supérieure et un rendement élevé.**

La poursuite de l'excellence opérationnelle exige une exécution des plus rigoureuses. Notre succès dépend de l'implication et du perfectionnement de nos employés.

Partout dans l'entreprise, nos employés ont su relever le défi et faire preuve d'un rendement exceptionnel. Une solide culture axée sur le service, où les employés éprouvent de la fierté à exceller dans les opérations et à combler les attentes des clients, prend de l'ampleur.

Afin de soutenir les efforts déployés en magasin comme en coulisses, nous améliorons et élaborons nos programmes et nos compétences en matière de ressources humaines. Les programmes de perfectionnement du leadership ont été approfondis et nous avons accordé plus d'importance à la formation et au soutien en magasin.



Nadine Pageau du IGA extra (Langelier) de Saint-Léonard, Québec.

Isabel Carcacia donne des conseils éclairés à ses clients en ce qui concerne les produits naturels de santé et de mieux-être à l'une des épiceries santé Rachelle-Béry, située à Laval au Québec.



Une solide culture axée sur le service, où les employés éprouvent de la fierté à exceller dans les opérations et à combler les attentes des clients, prend de l'ampleur.

L'initiative la plus remarquable que nous ayons entreprise en ce sens a été le déploiement de GO SERVICE, un programme d'amélioration du service à la clientèle qui a été élaboré et lancé dans nos magasins au Québec. Dans le cadre de ce programme, nous avons établi des objectifs précis : offrir, à moyen terme, le meilleur service à la clientèle qui soit dans le domaine de l'alimentation et, à long terme, le meilleur de toute l'industrie de la vente au détail. Il s'agit d'un programme suivi pour évaluer la satisfaction de la clientèle, conçu et adapté en fonction de chacun des rayons d'un magasin. Il comprend des directives pour chaque employé et des mécanismes de rétroaction qui servent à suivre l'engagement des employés et la satisfaction de la clientèle. En plus d'être pratique, il a été bien accueilli et il bénéficie d'un très bon soutien. Nous sommes enchantés des perspectives d'application du programme GO SERVICE.

Nos stratégies fonctionnent grâce au dévouement et à l'engagement de nos employés à l'échelle de l'entreprise et de tous nos marchands affiliés qui ont su saisir l'occasion d'accélérer le rendement en mettant l'accent sur l'alimentation. Le succès de nos stratégies repose sur la qualité supérieure de notre exécution et celle-ci, en retour, repose sur la motivation et le talent de nos employés. Je tiens à remercier tous ceux et celles dans notre entreprise qui ont contribué à notre solide progression au cours de l'exercice écoulé.

Nous possédons les ressources financières pour continuer à investir dans nos magasins, notre infrastructure et nos employés. Nous savons que le chemin vers la première place dans le domaine de l'alimentation ressemble davantage à un marathon qu'à un sprint, comportant plusieurs étapes à franchir, des tournants à prendre et des défis à relever en cours de route. Nous demeurerons centrés sur notre orientation et nous continuerons à aller de l'avant dans le prolongement du succès que nous avons connu jusqu'à présent.



**Bill McEwan**  
Président et chef de la direction

# noter les résultats

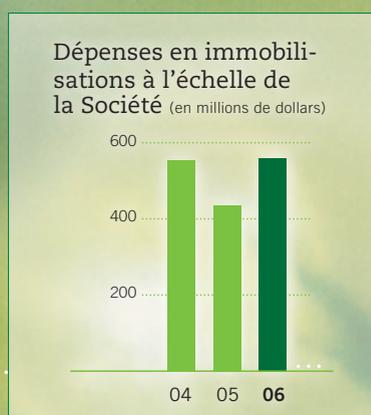
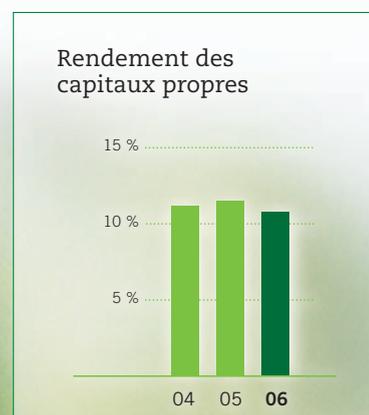
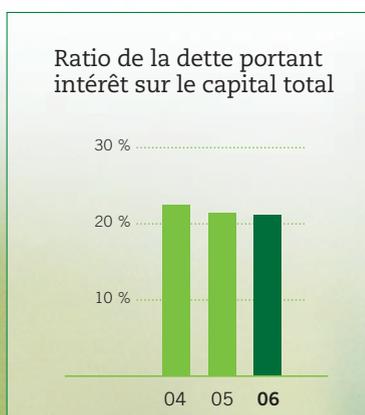
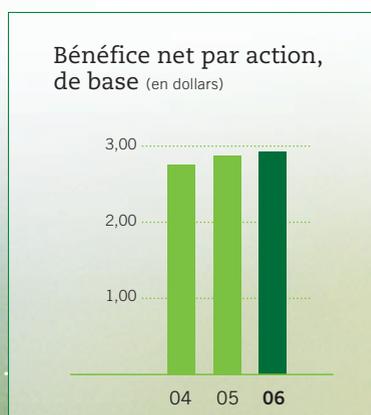
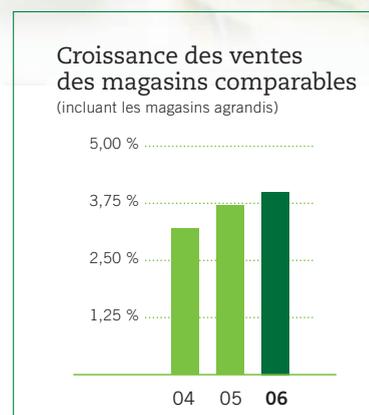
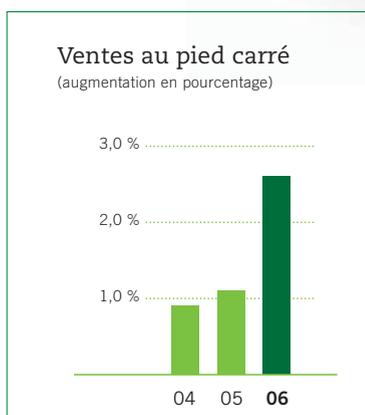
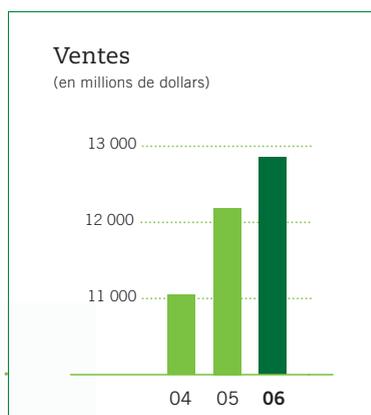
Chez Sobeys Inc., nous avons effectué des investissements et lancé des initiatives dont les effets seront durables et grandissants. Nous ne nous concentrons pas uniquement sur les résultats à court terme ni sur les fluctuations de trimestre en trimestre. Ce qui importe sont les progrès mesurables que nous avons réalisés au cours des trois à quatre dernières années de même que l'amélioration soutenue et la croissance dans un continuum.

Là où nous avons concentré nos efforts, nos ressources et nos investissements en premier lieu, notre croissance est des plus encourageantes. Les ventes des magasins rénovés sont plus élevées au pied carré, l'initiative OPVD a réduit nos pertes de façon spectaculaire et la taille du panier d'épicerie moyen a augmenté en raison de prix plus concurrentiels et de meilleurs programmes promotionnels.



Rénovation d'un magasin :  
À Kitchener, Jim Koch, directeur  
de magasin, se penche sur les  
plans et dessins du site en  
compagnie du chef de chantier.

Nous investissons, nous administrons et nous mesurons : l'étalonnage de notre rendement est indispensable à notre succès.



\* À l'exception des bannières Lawtons, Les Marchés Tradition, Marché Bonichoix et des libres-services.

# notre collectivité

## Place à nos valeurs fondamentales et à nos champions des valeurs

Au cours de notre histoire, le succès et le leadership de Sobeys ont toujours été profondément liés à notre engagement envers les collectivités où nous sommes présents. C'est la raison pour laquelle « Je m'engage dans ma collectivité » fait partie de nos valeurs fondamentales.

Aujourd'hui, notre réseau englobe plus de 800 collectivités d'un océan à l'autre et nous nous efforçons de tisser des liens avec chacune d'elles et de les desservir avec fierté. Nous appuyons de nombreuses initiatives à l'échelle nationale qui ont à cœur le bien-être des familles et des enfants, notamment des programmes reliés à la santé, à la qualité de vie et aux études. Cependant, nous accordons la priorité aux collectivités locales dans lesquelles nos employés et nos marchands affiliés évoluent, travaillent, donnent généreusement de leur temps et mettent à profit leurs talents. Bon nombre de ces initiatives et campagnes de financement locales incitent nos clients à s'impliquer et nous permettent d'établir des relations durables avec eux.

Au cours de l'exercice 2006, nous avons apporté notre soutien à des centaines d'œuvres de bienfaisance au pays, tant sur le plan régional que national. Nous avons fait d'importantes contributions à Centraide, aux sociétés de cancer provinciales, aux programmes de santé, aux hôpitaux et aux programmes de loisirs pour les enfants. Voici quelques-unes des initiatives dignes de mention auxquelles nous avons pris part cette année à travers le pays :

- **Les banques alimentaires** : Nos magasins partout au Canada, de même que nos généreux clients, contribuent grandement aux banques alimentaires pour venir en aide aux plus démunis dans leur entourage. Dans le cadre du programme *Fill'er Up* au Nouveau-Brunswick, les magasins Sobeys ont amassé plus de 42 000 \$ en denrées et en dons. De plus, ils ont recueilli l'équivalent d'une réserve de trois mois de denrées alimentaires pour le *Food Depot Alimentaire Inc.*, un organisme chargé d'approvisionner 19 banques alimentaires, deux cuisines communautaires, deux refuges, un garde-manger mobile et une cuisine roulante de la région de Moncton.
- **Food for Thought** : Sobeys appuie le programme *Food For Thought* de l'Île-du-Prince-Édouard dont le but est de procurer des collations nutritives aux enfants de 26 écoles élémentaires. Lorsque le principal commanditaire de ce programme s'est retiré l'année dernière, Sobeys n'a pas hésité à prendre la relève.

Afin de célébrer nos valeurs et les employés qui les incarnent, nous rendons hommage à nos champions des valeurs, des employés qui mettent en pratique nos valeurs fondamentales dans la vie de tous les jours, aussi bien dans leur travail que dans leur collectivité.



**Champion des valeurs de l'Ontario > Frank Ritacca,**  
*directeur du magasin Sobeys Brampton, à Brampton en Ontario*

Frank Ritacca a contribué à sensibiliser les gens à l'amyotrophie spinale (la forme infantile de la maladie de Lou Gehrig) et à recueillir des dons par la tenue d'un barbecue particulier en mai dernier, à son magasin de même qu'à deux autres magasins Sobeys de Brampton. Grâce au personnel dévoué et enthousiaste de Sobeys et au soutien des clients, cet événement spécial a permis de récolter des fonds pour la recherche d'un traitement contre cette terrible maladie.

**Une équipe de champions des valeurs des provinces de l'Atlantique > Debbie Fraser,** *directrice du magasin Sobeys Clayton Park, à Halifax en Nouvelle-Écosse*  
**Greville Nifort,** *directeur en formation au magasin Sobeys Bedford, à Bedford en Nouvelle-Écosse*

Lorsque la Marine canadienne s'est portée au secours des victimes de l'ouragan Katrina l'été dernier et qu'elle a dépêché trois navires chargés d'approvisionnement d'urgence, il a fallu trouver rapidement des milliers d'emballages de couches, de lingettes, de chasse-moustiques et de crèmes solaires, et ce, au beau milieu du congé de la fête du Travail. La Marine a fait appel à Debbie Fraser, véritable maître d'œuvre de la participation de Sobeys dans le cadre des journées familiales du ministère de la Défense nationale à Halifax. Debbie, à son tour, a demandé à Greville Nifort de lui prêter main forte, lui qui est toujours au cœur des activités communautaires. C'est grâce au leadership de ces deux personnes que les employés des magasins et des centres de distribution Sobeys de toutes les provinces de l'Atlantique ont uni leurs efforts et sont parvenus à accomplir leur travail, c'est-à-dire venir en aide à des milliers de personnes.



- **Campagne des Œufs en papier de la Société des Timbres de Pâques** : C'est avec enthousiasme que les employés des magasins des provinces de l'Ouest et de l'Ontario ont vendu des œufs en papier et ont pu ainsi recueillir près de 200 000 \$ en 2006 au profit des programmes de la Société des timbres de Pâques conçus spécialement à l'intention des enfants handicapés et nécessitant des soins particuliers.
- **Un petit geste qui va droit au cœur** : Les marchands affiliés IGA du Québec et leur personnel soutiennent depuis longtemps la Fondation de l'Institut de Cardiologie de Montréal. Depuis plus de vingt ans, ils ont remis des dons de 3,8 millions de dollars. Au cours de l'exercice 2006, la deuxième édition du concours « Un 2 \$ qui va droit au cœur » leur a permis d'amasser la somme de 480 000 \$. Cette initiative a pour but d'inciter la clientèle à faire un don de 2 \$ et à courir ainsi la chance de remporter des milles de récompense AIR MILES<sup>md</sup>.



**Champion des valeurs du Québec > René-Paul Coly,**  
*gérant du rayon de l'épicerie, IGA extra, Saint-Romuald, Québec*

Dans son patelin de Saint-Romuald au Québec, René-Paul Coly est considéré comme un véritable champion. C'est qu'il prend une part active dans l'essor de sa communauté en tant que bénévole auprès de nombreux organismes, et ce, depuis plusieurs années. René-Paul agit présentement à titre de vice-président de la Société de Saint-Vincent-de-Paul, une importante œuvre de bienfaisance au Québec. Il a pour tâche d'évaluer les besoins des clients potentiels de celle-ci et il fait tout ce qu'il peut pour leur procurer le soutien dont ils ont besoin. De plus, il est responsable des campagnes de financement et des banques alimentaires et vestimentaires de cet organisme pour venir en aide aux plus démunis.

**Champion des valeurs de l'Ontario > Angeline Tham,**  
*chef de bureau, Airway Centre, à Mississauga en Ontario*

On reconnaît la générosité d'Angeline aux petites attentions qui font toute la différence auprès des Ontariens. Elle n'hésite pas à donner de son temps et à mettre ses talents à la disposition d'autrui. Angeline fait preuve de leadership en donnant de la formation pour l'Ambulance Saint-Jean. Des cours de premiers soins à l'installation de sièges de sécurité pour bébés et pour enfants, Angeline a aidé des milliers d'Ontariens à améliorer leur sécurité. Elle joue également un rôle important auprès de ses collègues en leur donnant de la formation individuelle lors des pauses-repas ou après les heures de travail.



- **Le Vélotour de la Société canadienne de la sclérose en plaques** : Une équipe constituée de 17 membres, parmi lesquels des marchands affiliés IGA et Sobeys du sud de l'Alberta ainsi que des gérants et des employés de Sobeys Ouest, participe chaque année à un événement où les cyclistes doivent parcourir un exténuant trajet de 75 km. Au cours de l'exercice 2006, cette équipe a organisé une collecte de fonds dans les magasins qui a permis de récolter plus de 119 000 \$.
- **Jeunesse, J'écoute** : Les employés de Sobeys soutiennent depuis longtemps Jeunesse, J'écoute, le seul service professionnel et entièrement anonyme de consultation et de référence pour les jeunes au Canada, accessible 24 heures sur 24. En 2006, les employés de la région de l'Ontario et des bureaux nationaux ont contribué à amasser plus de 1,2 million de dollars lors du souper-bénéfice *Being There for Kids*. Les employés de neuf autres emplacements dans les provinces de l'Atlantique ont, quant à eux, participé à la marche annuelle Aliant pour les Jeunes et ont récolté une somme de 70 000 \$, une augmentation de plus de 40 pour cent par rapport à l'année précédente.
- **Clubs Garçons et Filles du Canada** : Lors du tournoi de golf des employés et des fournisseurs de Sobeys Ontario, plus de 50 000 \$ ont été amassés pour les Clubs Garçons et Filles du Canada, qui procurent un endroit sécuritaire où enfants et jeunes peuvent obtenir des services de soutien.
- **Cuisiner pour la vie** : En Ontario, les employés et les clients des magasins Foodland et IGA ont organisé pour une deuxième année consécutive une réception *Cuisiner pour la vie*. Ils ont ainsi recueilli près de 170 000 \$ pour venir en aide à la Société canadienne du cancer.

.....

**Champion des valeurs des provinces de l'Ouest > Larry Swenarchuk,**  
*contremaître au centre de distribution de Winnipeg, à Winnipeg  
 au Manitoba*

Les employés de Sobeys des provinces de l'Ouest ont rendu hommage au dévouement extraordinaire et à la contribution personnelle de Larry Swenarchuk envers les enfants handicapés ou nécessitant des soins spéciaux. Tout en éduquant leurs propres enfants, Larry et son épouse Donna ont servi de famille d'accueil à des douzaines d'enfants ayant des besoins spéciaux. Ils prennent soin présentement de deux fillettes et d'un garçon que l'on pourrait qualifier « d'enfants miracle ». Depuis plusieurs années, les Swenarchuk font des économies afin de pouvoir amener les enfants à Walt Disney World l'hiver prochain. Ce sera sans aucun doute un voyage inoubliable pour ces enfants.



# notre gouvernance

## Message du président du conseil d'administration

Le rendement de Sobeys Inc. au cours de la dernière année s'est avéré solide sur tous les plans, tant pour nos employés et les collectivités où nous sommes présents que pour nos clients et nos actionnaires.

Les dirigeants, menés par Bill McEwan, président et chef de la direction, ont continué à se concentrer sur la stratégie et les objectifs à long terme de la Société : faire en sorte que Sobeys se démarque par son souci constant de l'alimentation et devenir le premier détaillant alimentaire et la bannière numéro un au Canada. Dans tous les secteurs de la Société, nous faisons confiance à notre stratégie compte tenu de l'élan formidable que nous avons pris jusqu'à maintenant de même que des nombreuses occasions d'affaires qui s'offrent à nous.

Comptant une seule épicerie à ses débuts en 1907, à Stellarton en Nouvelle-Écosse, Sobeys Inc. exploite aujourd'hui un réseau national d'environ 1 300 magasins d'alimentation d'un océan à l'autre. Elle emploie 75 000 employés dans ses magasins affiliés et corporatifs et accueille des millions de clients. À l'approche du centenaire de notre Société, la croissance de celle-ci n'a jamais fait preuve d'autant de dynamisme. Nous avons réalisé des profits record dans un environnement de vente au détail de produits alimentaires extrêmement concurrentiel. À la fin de l'exercice financier 2006, la Société affichait son huitième trimestre consécutif des ventes de magasins comparables les plus élevées de l'industrie, signe que notre offre axée sur l'alimentation attire de nombreux clients au Canada.



**DONALD R. SOBEY**  
New Glasgow, Nouvelle-Écosse  
Administrateur depuis 1998.  
Président émérite du conseil <sup>(11)</sup>,  
Empire Company Limited



**CHRISTINE CROSS** <sup>(1)</sup> <sup>(9)</sup>  
Thundridge, Hertfordshire  
Royaume-Uni  
Administrateur depuis 2003.  
Présidente,  
Christine Cross Ltd.



**BILL M<sup>C</sup>EWAN**  
New Glasgow, Nouvelle-Écosse  
Administrateur depuis 2000.  
Président et  
chef de la direction,  
Sobeys Inc.



**DAVID F. SOBEY**  
New Glasgow, Nouvelle-Écosse  
Administrateur depuis 1998.  
Président émérite du conseil <sup>(11)</sup>,  
Sobeys Inc.



**MALEN NG** <sup>(2)</sup> <sup>(9)</sup>  
Toronto, Ontario  
Administrateur depuis 2001.  
Chef des finances, Commission  
de la sécurité professionnelle  
et de l'assurance contre les  
accidents de travail de l'Ontario

La croissance et les progrès réalisés jusqu'à maintenant ne sont aucunement le fruit du hasard, mais bien les résultats d'une bonne gestion, d'employés dévoués ainsi que d'une administration et d'une surveillance rigoureuses de la part d'un conseil d'administration dynamique, expérimenté et indépendant dont font partie les principaux membres de la famille Sobey, l'actionnaire majoritaire. Cette combinaison de facteurs de même que notre fervente application d'une bonne gouvernance d'entreprise et d'une surveillance indépendante sans oublier notre empressement à consulter et à conseiller la direction, ont bien servi les intérêts de nos actionnaires.

L'engagement social et la responsabilité sociale constituent des éléments essentiels des objectifs à long terme de Sobeys. Partout dans la Société, nous constatons des exemples remarquables d'employés qui incarnent nos valeurs fondamentales, notamment la valeur « Je m'engage dans ma collectivité ». De la tradition philanthropique qui a toujours caractérisé la famille Sobey aux efforts individuels d'employés exceptionnels, comme les champions des valeurs à qui nous rendons particulièrement hommage dans le présent rapport annuel, les effets positifs de ces initiatives rejaillissent sur nous tous et je suis fier de mon association à cette entreprise.

À l'approche de notre centenaire, nous aurons plusieurs occasions d'effectuer un retour sur le remarquable passé de Sobeys, mais encore davantage de raisons de nous tourner vers l'avenir.

**PETER C. GODSOE**  
Toronto, Ontario  
Administrateur depuis 2004.  
Ancien président du conseil  
et chef de la direction,  
Banque de Nouvelle-Écosse.  
Président du conseil, Sobeys Inc.



**PAUL D. SOBEY** (3) (5)  
New Glasgow, Nouvelle-Écosse  
Administrateur depuis 1998.  
Président et  
chef de la direction,  
Empire Company Limited



**ROBERT P. DEXTER** (3) (5) (7)  
Halifax, Nouvelle-Écosse  
Administrateur depuis 1998.  
Président du conseil et chef de  
la direction, Maritime Travel Inc.,  
et président du conseil,  
Empire Company Limited



**DAVID LESLIE** (1) (9)  
Toronto, Ontario  
Administrateur depuis 2005.  
Ancien président du conseil  
d'administration et  
chef de la direction,  
Ernst & Young LLP

- (1) Membre du comité de vérification
- (2) Président du comité de vérification
- (3) Membre du comité des ressources humaines
- (4) Président du comité des ressources humaines
- (5) Membre du comité de gouvernance d'entreprise
- (6) Président du comité de gouvernance d'entreprise
- (7) Membre du comité de nomination
- (8) Président du comité de nomination
- (9) Membre du comité de surveillance
- (10) Président du comité de surveillance
- (11) Titre honorifique à vie

Au nom du conseil d'administration, je tiens à remercier la direction et les employés de Sobeys, de même que tous nos marchands affiliés et leur personnel, de leur dévouement à combler les besoins de tous nos clients et du rôle important qu'ils jouent à faire augmenter notre valeur actionnariale. Je profite de l'occasion également pour remercier mes collègues au sein du conseil d'administration de leur participation active et éclairée ainsi que de leurs judicieux conseils. Leur travail est grandement apprécié.

À l'aube de notre centenaire, nous aurons beaucoup d'occasions de poser un regard chaleureux sur le remarquable passé de Sobeys. Cependant, je m'attends à ce que nous ayons encore plus de raisons de nous tourner vers l'avenir. C'est ainsi que nous avons traversé un siècle de croissance et de mise en valeur – en nous tournant toujours vers l'avenir et en progressant toujours.



Peter C. Godsoe  
Président du conseil d'administration



**MEL RHINLANDER** <sup>(4)</sup>  
Milwaukee, Wisconsin  
États-Unis  
Administrateur depuis 2004.  
Président et  
chef de la direction,  
Extendicare Inc.



**JOHN L. BRAGG** <sup>(3) (6) (8)</sup>  
Collingwood, Nouvelle-Écosse  
Administrateur depuis 1998.  
Président du conseil,  
président et cochef de  
la direction,  
Oxford Frozen Foods Ltd.



**FRANK C. SOBEY** <sup>(10)</sup>  
Stellarton, Nouvelle-Écosse  
Administrateur depuis 2001.  
Président du conseil,  
FPI Crombie



**MARCEL CÔTÉ** <sup>(3) (5) (7)</sup>  
Montréal, Québec  
Administrateur depuis 1998.  
Associé fondateur, Secor Inc.



**JOHN R. SOBEY** <sup>(1) (5) (7)</sup>  
Stellarton, Nouvelle-Écosse  
Administrateur depuis 1998.  
Directeur de société

# place à la gouvernance d'entreprise

Le conseil d'administration et la direction de Sobeys croient en une gouvernance d'entreprise solide dans le but de servir les intérêts de toutes les parties prenantes.



Le conseil d'administration et la direction de Sobeys croient qu'une bonne gouvernance d'entreprise est essentielle à la gestion efficace de la Société et à notre capacité à créer de la valeur durable pour nos clients, nos partenaires d'affaires, nos employés et les investisseurs. Nous sommes d'avis que les assises d'une bonne gouvernance d'entreprise doivent englober un conseil d'administration dont les membres sont expérimentés et indépendants, des codes de conduite exemplaires qui exigent la reddition de comptes de la part des administrateurs, des membres de la direction et des employés, ainsi qu'une politique complète en matière d'information pour assurer la transparence de notre gestion.

Notre mode de gouvernance d'entreprise est conforme à l'Instruction générale 58-201 relative à la gouvernance intitulée « *Ligne directrice sur la gouvernance d'entreprise* », qui a été adoptée par chacun des organismes de réglementation du commerce des valeurs mobilières au Canada. Conformément à notre engagement à maintenir les normes les plus élevées en matière de gouvernance d'entreprise, nous continuerons à superviser et à mettre en œuvre nos pratiques en cette matière.

## Comités du conseil d'administration

Une grande partie du travail du conseil d'administration est répartie entre les cinq comités qui le composent et qui tiennent des réunions trimestrielles régulières et se rencontrent plus souvent au besoin. Lors des réunions trimestrielles du conseil, les présidents de ces comités produisent des rapports complets sur les activités de leur comité et émettent des recommandations pour chaque secteur dont ils ont la responsabilité.

Le comité de vérification revoit et évalue les pratiques et les procédures relatives aux rapports financiers, y compris les contrôles comptables internes et la nomination des vérificateurs externes; révisé et approuve les états financiers trimestriels et annuels ainsi que les communications connexes avant leur divulgation au public; et revoit et évalue les pratiques et les politiques de la Société en matière de gestion des risques, y compris l'éthique dans la conduite des affaires.

Le comité de gouvernance d'entreprise élabore des politiques en matière de gouvernance d'entreprise et surveille les pratiques de Sobeys pour s'assurer qu'elles sont conformes à ces politiques; revoit et évalue annuellement la performance et l'efficacité du conseil, de ses comités et de chaque administrateur; et émet des recommandations relatives à la composition des divers comités du conseil et à la rémunération des administrateurs.

Le comité de nomination supervise la composition du conseil d'administration en matière de compétences et de savoir-faire; et recherche, évalue et recommande des candidats qualifiés pour l'élection ou la nomination d'administrateurs de la Société.

Le comité des ressources humaines revoit les programmes de formation et de perfectionnement des dirigeants; assure la planification de la relève du chef de la direction ainsi que d'autres postes; fait en sorte que Sobeys respecte les normes en matière de santé et de sécurité au travail; et émet des recommandations relatives à la rémunération de la haute direction.

Le comité de surveillance est responsable de tout ce qui vise l'optimisation des processus d'affaires et les technologies de l'information, y compris les évaluations, les modèles de gouvernance, les stratégies de même que les processus de planification et de gestion des risques, et supervise tout projet connexe.

La description complète des politiques et des pratiques de la Société en matière de gouvernance d'entreprise se trouve dans notre circulaire de sollicitation de procurations et dans notre site Web à l'adresse [www.sobeys.com](http://www.sobeys.com).

## Table des matières

22	Analyse de l'exploitation par la direction
24	Résultats d'exploitation de l'exercice 2006
27	Résultats d'exploitation du quatrième trimestre de l'exercice 2006
30	Situation financière
31	Liquidités et sources de financement
33	Modifications de conventions comptables
40	Futures normes comptables
41	Principales estimations comptables
43	Contrôles de communication de l'information
43	Opérations entre apparentés
44	Garanties et engagements
45	Éventualités
46	Gestion du risque
49	Perspectives
50	Mesures non conformes aux PCGR

l'alimentation, une priorité

# rapport de gestion

## notre rendement en un clin d'œil

### Ventes

(en millions de dollars)



### Résultats d'exploitation par action (dilués)

(en dollars)



### Dette portant intérêt sur le BAIIA

(coefficient)



Le présent rapport de gestion de Sobeys Inc. (« Sobeys » ou la « Société ») doit être lu parallèlement aux états financiers consolidés annuels vérifiés et aux notes complémentaires de la période de 52 semaines terminée le 6 mai 2006 en comparaison de la période de 53 semaines terminée le 7 mai 2005. Pour obtenir des renseignements additionnels sur la Société, notamment sa notice annuelle, veuillez consulter le site Web de SEDAR à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

Les états financiers consolidés et les notes complémentaires ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du Canada et sont présentés en dollars canadiens.

Au quatrième trimestre de l'exercice 2005, la Société a adopté la note d'orientation concernant la comptabilité NOC-15, « Consolidation des entités à détenteurs de droits variables » (la « NOC-15 »). Les états financiers consolidés comprennent les comptes de Sobeys Inc. et de ses filiales ainsi que ceux des entités à détenteurs de droits variables (« EDDV ») que la Société est tenue de consolider. Veuillez consulter la rubrique intitulée « NOC-15, Consolidation des entités à détenteurs de droits variables », figurant dans le présent rapport de gestion pour obtenir de plus amples renseignements.

Le présent rapport renferme des énoncés prospectifs qui traduisent les prévisions de la direction concernant les objectifs, les plans, les stratégies, la croissance future, les résultats d'exploitation, les perspectives quant au rendement et aux activités commerciales ainsi que les occasions d'affaires de la Société. Les énoncés prospectifs se distinguent normalement à l'aide de termes, de verbes ou d'expressions tels que « prévoir », « s'attendre à », « croire », « estimer », « avoir l'intention de » et d'autres expressions similaires. Ces énoncés sont fondés sur les hypothèses et les opinions de la direction, lesquelles sont formulées à la lumière de l'information dont elle dispose actuellement. Les énoncés prospectifs sont soumis à des incertitudes et à d'autres facteurs pouvant causer un écart notable entre les résultats réels et ces déclarations. Ces incertitudes et ces risques sont décrits dans les documents que la Société dépose de temps à autre auprès des autorités de réglementation en valeurs mobilières du Canada ainsi que sous la rubrique « Gestion du risque » du présent rapport de gestion.

Lorsque les lecteurs doivent prendre des décisions fondées sur les énoncés prospectifs, la Société les avise de ne pas se fier outre mesure à ces déclarations, car un certain nombre de facteurs importants pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement des estimations ou intentions mentionnées dans les énoncés prospectifs. La Société ne s'engage pas à mettre à jour les énoncés prospectifs pouvant être formulés de temps à autre par elle ou en son nom.

Notre stratégie pour faire croître nos ventes et nos profits est le reflet de notre engagement à créer une entreprise et une infrastructure de vente au détail de produits alimentaires qui soient saines et durables.



## Analyse de l'exploitation par la direction

Sobeys et ses filiales exercent leurs activités de commerce au détail dans quatre régions : Sobeys Ouest, Sobeys Ontario, Sobeys Québec et Sobeys Atlantique.

Sobeys a pour stratégie d'offrir à ses clients la meilleure expérience de magasinage possible dans des magasins dont le concept et la taille sont tout à fait appropriés à leurs besoins et qui sont appuyés par un service à la clientèle supérieur. Les cinq concepts distincts de magasin utilisés par la Société pour répondre aux principaux besoins de sa clientèle en matière de magasinage sont les supermarchés à gamme complète de services, les supermarchés qui misent sur l'offre de produits frais, les magasins de type commodité, les marchés de quartier et les magasins d'escompte. La Société continue de rehausser les produits, les services et le merchandising de chaque concept, en redéfinissant et en rénovant les magasins existants et en poursuivant la construction de nouveaux magasins. Cet effort de développement des concepts est centré sur les quatre grandes bannières de la Société : Sobeys, IGA extra, IGA et Price Chopper.

Durant l'exercice, 83 magasins (98 en 2005) ont fait l'objet d'une ouverture, d'un remplacement, d'un agrandissement, d'une rénovation, d'une acquisition ou d'une conversion de bannière par la Société. Au cours de l'exercice 2006, la Société a continué à prendre de nombreuses initiatives afin d'appuyer sa stratégie axée sur l'alimentation, notamment des initiatives liées à la productivité et à la mise à niveau des processus d'affaires, de la chaîne d'approvisionnement et des systèmes d'information.

Durant l'exercice 2006, la Société a poursuivi le lancement de la bannière Sobeys dans l'Ouest canadien, en implantant en Alberta deux nouveaux magasins Sobeys et en changeant la bannière d'un autre magasin. L'ouverture de ces magasins en Alberta porte à 74 le nombre total des magasins sous la bannière Sobeys dans l'Ouest canadien.

*Compliments*, la nouvelle marque maison de Sobeys, a été lancée au cours de l'exercice 2005 afin de contribuer à la croissance des ventes et de la rentabilité à l'échelle de la Société et de saisir une plus grande part de la demande en répondant aux exigences des clients en matière de produits alimentaires et de produits d'épicerie. La marque *Compliments* comprend trois volets de qualité : Économique, Sélection et Sensations. En outre, la Société a lancé deux sous-marques au cours de l'exercice 2006, soit *Compliments • Biologique* et *Compliments • Équilibre*, gammes de produits biologiques et de produits sains, respectivement. À la fin de l'exercice 2006, la Société comptait près de 3 700 produits de la marque *Compliments*.



La Société ne cesse de se concentrer sur des initiatives axées sur la productivité et sur l'optimisation des processus d'affaires visant à améliorer ses procédés et la structure des coûts. En 2006, afin d'accroître sa productivité, la Société a continué à accorder toute la priorité au lancement de la première phase de son initiative d'optimisation des processus de vente au détail (OPVD). La première phase de l'OPVD portait sur des processus d'amélioration continue qui ont accru la productivité de la main-d'œuvre dans le traitement des stocks, ont réduit les stocks en arrière-boutique et ont diminué les pertes aux rayons des légumes, de la boulangerie et des viandes. La Société a mené à terme la première phase de l'OPVD au cours de l'exercice en réussissant à l'implanter dans 675 magasins. La deuxième phase a débuté au cours de l'exercice 2006 et, à ce jour, a été mise en œuvre dans 425 magasins. Cette deuxième phase de l'OPVD porte sur la mise en œuvre d'un processus complet de gestion du rendement des magasins (l'analyse comparative) à l'aide d'outils qui permettent de mesurer les progrès réalisés par la Société par rapport aux objectifs et aux prévisions. La deuxième phase continue à favoriser la mise en œuvre soutenue de l'OPVD et à mettre l'accent sur les améliorations du service à la clientèle, des ventes et des marges. La troisième phase sera consacrée à l'élargissement du processus et à l'amélioration de la productivité à l'échelle du magasin.

Au cours de l'exercice 2006, Sobeys a également beaucoup progressé dans la mise en œuvre d'initiatives d'optimisation des processus d'affaires portant sur l'ensemble des systèmes et visant à réduire la complexité et à améliorer les pratiques à l'échelle de la Société. À cette fin, Sobeys a poursuivi le lancement de son système commun de terminaux de point de vente. Ce système lui procure de meilleurs renseignements sur sa clientèle, rehausse le service à la clientèle aux caisses des magasins et constitue un catalyseur clé des autres initiatives d'optimisation des processus d'affaires actuels.

Par ailleurs, la Société a terminé le lancement d'un nouveau système de mise en réseau des balances qui a amélioré l'exactitude et la productivité et lui a permis de se conformer entièrement aux exigences relatives à l'étiquetage nutritionnel entrées en vigueur le 12 décembre 2005.

Comme l'explique le rapport de gestion de l'exercice 2005, la complexité des systèmes et des procédés de l'entreprise en Ontario a eu une incidence défavorable sur les bénéfices de cette région. Au cours de l'exercice 2006, Sobeys a commencé le programme de transformation de ses processus d'affaires et de ses systèmes informatiques, en privilégiant l'occasion unique qui s'offre à elle d'améliorer ses capacités en matière de traitement de l'information et d'aide à la décision et de rehausser son efficacité en Ontario. Le système et les pratiques mis en œuvre ont été développés au cours de nombreuses années et sont actuellement utilisés par la Société dans la région Atlantique. L'initiative adoptée pour l'Ontario permettra de normaliser et de rationaliser les activités de soutien dans le cadre de la stratégie de la Société axée sur l'alimentation. Cette initiative, qui offrira à Sobeys la possibilité de tirer parti des investissements effectués dans la technologie, d'améliorer l'efficacité et de réduire les coûts à long terme, a coûté 0,19 \$ par action pour l'exercice 2006. Un plan de transformation similaire a été mis en œuvre pour l'Ouest canadien au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2006. Ces initiatives devraient entraîner des coûts de l'ordre de 0,27 \$ à 0,32 \$ par action au cours de l'exercice 2007.

Pour évaluer le rendement financier et la situation financière de Sobeys, la direction examine l'évolution d'un ensemble de mesures financières qui, à leur tour, permettent d'évaluer la croissance des ventes, la rentabilité et la situation financière. Les mesures de base du rendement financier et de la situation financière sont énumérées ci-dessous.

	Période de 52 semaines terminée le	Période de 53 semaines terminée le
	6 mai 2006	7 mai 2005
Croissance des ventes des magasins comparables	4,0 %	3,7 %
Croissance des ventes	5,4 %	10,3 %
Croissance du bénéfice par action, résultat de base	1,7 %	12,6 %
Rendement des capitaux propres	10,8 %	11,5 %
Ratio de la dette portant intérêt sur le capital total	21,1 %	21,4 %
Ratio de la dette portant intérêt sur le BAIIA	0,9 x	0,9 x
Dépenses en immobilisations à l'échelle de la Société (en millions de dollars)	560 \$	436 \$

## Résultats d'exploitation de l'exercice 2006

### Tableau récapitulatif des résultats financiers consolidés

	Période de 52 semaines terminée le		Période de 53 semaines terminée le		Période de 52 semaines terminée le	
	6 mai 2006	% des ventes	7 mai 2005	% des ventes	1 <sup>er</sup> mai 2004 (retraités)	% des ventes
(en millions, sauf les données par action)						
Ventes	12 853,3 \$	100,00 %	12 189,4 \$	100,00 %	11 046,8 \$	100,00 %
Gain sur la vente d'actifs	-	0,00 %	-	0,00 %	14,6	0,13
Bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	331,6	2,58 %	322,6	2,65 %	294,3	2,66 %
Intérêts débiteurs	34,9	0,27 %	37,9	0,31 %	43,2	0,39 %
Impôts sur les bénéfices	100,1	0,78 %	98,0	0,80 %	84,6	0,77 %
Part des actionnaires sans contrôle	7,2	0,06 %	-	0,00 %	-	0,00 %
Bénéfice net	189,4	1,47 %	186,7	1,53 %	166,5	1,51 %
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	495,3 \$	3,85 %	438,0 \$	3,59 %	364,6 \$	3,30 %
Dividendes	0,545 \$		0,50 \$		0,44 \$	
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation, de base	64,7		64,9		65,3	
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation, dilué	65,4		65,5		65,9	
<b>Données par action, résultat de base</b>						
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	7,66 \$		6,75 \$		5,58 \$	
Bénéfice net	2,93 \$		2,88 \$		2,55 \$	
<b>Données par action, résultat dilué</b>						
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	7,57 \$		6,69 \$		5,53 \$	
Bénéfice net	2,90 \$		2,85 \$		2,53 \$	

Les chiffres de l'exercice 2004 ont été retraités afin de tenir compte des rajustements rétroactifs liés à la comptabilisation des baux et au CPN-144.

Veuillez consulter les rubriques intitulées « Comptabilisation des baux » et « CPN-144 ».

L'analyse du rendement de Sobey's pour la période de 52 semaines terminée le 6 mai 2006 comparativement à la période de 53 semaines terminée le 7 mai 2005 est présentée ci-après. L'évaluation tient compte de l'incidence d'une semaine supplémentaire d'activités pour l'exercice 2005.

### Ventes

Le tableau suivant présente une analyse de la croissance des ventes de l'exercice 2006 après élimination de l'incidence de la consolidation des EDDV et de l'incidence d'une semaine supplémentaire de ventes pour l'exercice 2005.

(en millions de dollars)	Ventes constatées Exercice 2006	Croissance par rapport à l'exercice 2005, taux enregistré	Incidence des EDDV en 2006	Ventes rajustées Exercice 2006	Ventes constatées Exercice 2005	Incidence de la 53 <sup>e</sup> semaine	Incidence des EDDV Exercice 2005	Ventes rajustées Exercice 2005	Croissance par rapport à l'exercice 2005, taux rajusté
Exercice 2006	12 853	5,4 %	587	12 266	12 189	241	137	11 811	3,9 %

Pour l'exercice 2006, les ventes de Sobeys se sont élevées à 12,85 milliards de dollars, soit une hausse de 664 millions de dollars ou de 5,4 % par rapport à l'exercice 2005. L'exercice 2006 compte 52 semaines d'exploitation, contre 53 semaines pour l'exercice 2005. La consolidation des EDDV a également influé sur la croissance des ventes de l'exercice 2006 et du quatrième trimestre de 2005, représentant environ 587 millions de dollars pour l'exercice 2006 et 137 millions de dollars pour l'exercice 2005. Après rajustement pour éliminer l'incidence de la 53<sup>e</sup> semaine d'exploitation et de la consolidation des EDDV, la croissance des ventes de la Société correspond à 455 millions de dollars, soit 3,9 % de plus qu'au cours de l'exercice 2005.

La croissance des ventes est également attribuable à la mise en œuvre soutenue d'initiatives portant sur les ventes et le merchandising partout au pays, ainsi qu'à l'augmentation de la superficie en pieds carrés pour la vente au détail découlant de la création de nouveaux magasins et d'un programme continu d'agrandissement et de rénovation des magasins existants.

La superficie en pieds carrés a augmenté de 1,6 % durant l'exercice 2006, par suite de l'ouverture de 56 magasins nouveaux ou remplacés et de l'agrandissement de 18 magasins, déduction faite des 76 magasins fermés.

Les ventes des magasins comparables de Sobeys, soit les ventes de magasins situés dans les mêmes endroits au cours des deux périodes de présentation, se sont accrues de 4,0 %.

La croissance des ventes a été touchée par un recul d'environ 134,5 millions de dollars en douze mois des ventes de produits du tabac à l'échelle de la Société. Sans cette baisse des ventes de produits du tabac, les ventes se seraient accrues de 5,0 % plutôt que de 3,9 % comme il a été mentionné ci-dessus.

Le taux d'inflation pour l'exercice a été d'environ 1,5 %, avec quelques écarts selon la région.

La Société prévoit que les ventes continueront de s'accroître au cours de l'exercice 2007 grâce à la poursuite de son programme de dépenses en immobilisations visant le réseau de magasins de vente au détail et grâce à l'amélioration continue des produits et services, du merchandising et des prix à l'échelle du pays.

### **Bénéfices avant intérêts, impôts sur les bénéfices et amortissement**

Pour l'exercice de 2006, le bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices et amortissement (« BAIIA ») se chiffre à 528,2 millions de dollars, alors qu'il était de 499,0 millions de dollars pour l'exercice 2005, en hausse de 29,2 millions de dollars ou de 5,9 %. Exprimé en pourcentage des ventes, le BAIIA s'établit à 4,11 %, contre 4,09 % l'exercice précédent. Si l'on exclut la consolidation des EDDV, le BAIIA représente 4,17 % des ventes de l'exercice 2006, soit une hausse de 4 points de base sur le pourcentage du BAIIA de l'exercice 2005.

Pour les périodes de 13 semaines et de 52 semaines terminées le 6 mai 2006, des charges avant impôts de 5,3 millions de dollars et de 18,6 millions de dollars, respectivement, découlant de l'initiative prise en Ontario en regard des processus d'affaires et des systèmes informatiques, ont été engagées. Ces charges comprennent les frais de cessation d'emploi, de main-d'œuvre, de mise en œuvre et de formation associés à l'implantation de systèmes en Ontario ainsi que le coût de la radiation de la marque Commisso's. Dans le cadre de la transformation des processus d'affaires en Ontario, la Société procède à la conversion de 12 magasins Commisso's en Ontario qui adopteront les bannières Sobeys et Price Chopper. Ces conversions ont commencé au cours de l'exercice 2006 et se poursuivront jusque dans le premier semestre de l'exercice 2007. Exclusion faite de ces charges et de la consolidation des EDDV, le BAIIA aurait grimpé de 6,2 % par rapport à l'exercice précédent et, exprimé en pourcentage des ventes, il se serait élevé à 4,31 %, soit une hausse de 18 points de base comparativement à l'exercice précédent.

L'accroissement du BAIIA s'explique par la hausse des ventes et de la marge bénéficiaire brute à la suite des initiatives d'amélioration de la productivité et des modifications apportées aux gammes de produits, par rapport à l'exercice précédent.

### **Bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices, amortissement et loyers**

Le bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices, amortissement et loyers (« BAIIAL ») se chiffre à 863,2 millions de dollars pour l'exercice 2006, contre 774,9 millions de dollars pour l'exercice 2005. La Société loue une part non négligeable de son réseau de magasins. Par conséquent, pour évaluer le rendement de l'exploitation en excluant l'effet du capital, des charges de location brutes de 335,0 millions de dollars pour l'exercice 2006 et de 275,9 millions de dollars pour l'exercice 2005 ont été ajoutées au BAIIA pour donner le BAIIAL. Exprimé en pourcentage des ventes, le BAIIAL s'est établi à 6,72 % pour 2006 et à 6,36 % pour 2005.

## Bénéfice avant intérêts et impôts sur les bénéfices

Pour l'exercice 2006, le bénéfice avant intérêts et impôts sur les bénéfices (« BAI ») a atteint 331,6 millions de dollars, en hausse de 2,8 % par rapport à l'exercice 2005, ce qui représente une marge du BAI de 2,58 % pour 2006, contre 2,65 % pour 2005. Le BAI de 2006 tient compte d'une augmentation des charges d'amortissement de 20,2 millions de dollars (196,6 millions de dollars pour l'exercice écoulé et 176,4 millions de dollars pour l'exercice précédent), résultat du programme d'investissements soutenus de la Société. Le BAI tient aussi compte des charges découlant de l'initiative prise en Ontario en regard des processus d'affaires et des systèmes informatiques dont il a été question. Après rajustement pour tenir compte de ces charges et de la consolidation des EDDV, le BAI se serait chiffré à 338,8 millions de dollars, soit une marge du BAI de 2,76 %. La 53<sup>e</sup> semaine d'exploitation comprise dans l'exercice 2005 a fait croître le BAI d'environ 6,1 millions de dollars ou de 2,1 points de pourcentage pour cet exercice, mais n'a eu aucune incidence sur la marge du BAI.

La Société continuera à se concentrer sur les rigoureuses initiatives de gestion de coûts, sur l'amélioration de la productivité dans la chaîne d'approvisionnement et dans les magasins, et sur l'adoption des meilleures pratiques dans ses quatre régions, afin de continuer à stimuler et à financer les investissements en vue d'accroître les ventes, de réduire les coûts et d'améliorer les marges au fil du temps.

## Intérêts débiteurs

Grâce à la diminution de la dette à long terme, les intérêts débiteurs de l'exercice 2006 ont baissé de 3,0 millions de dollars pour s'établir à 34,9 millions de dollars, alors qu'ils avaient totalisé 37,9 millions de dollars l'exercice précédent. Le ratio de couverture des intérêts, soit le BAI divisé par les intérêts débiteurs, s'est amélioré et correspond à un coefficient de 9,5, contre un coefficient de 8,5 pour l'exercice précédent.

Étant donné que la majeure partie de la dette de la Société est à long terme et à taux fixes, le risque lié aux fluctuations des taux d'intérêt est faible. La Société s'expose au risque d'intérêt lorsqu'elle contracte une nouvelle dette.

## Impôts sur les bénéfices

Le taux d'imposition réel pour l'exercice correspond à 33,7 %, contre 34,4 % pour l'exercice précédent. La diminution du taux de 2006 résulte du rajustement des taux futurs prévus par la loi qui ont été appliqués aux écarts temporaires des soldes d'impôts futurs, d'une part, et de la diminution de la taxe sur le capital du régime fédéral, d'autre part.

## Bénéfice net

Le bénéfice net de base par action de l'exercice 2006 s'est élevé à 2,93 \$ (189,4 millions de dollars), contre 2,88 \$ (186,7 millions de dollars) pour l'exercice 2005, soit une hausse de 1,7 %. Le bénéfice net de l'exercice précédent avait été avantagé par l'inclusion d'une 53<sup>e</sup> semaine d'activités, dont le bénéfice s'était chiffré à environ 3,5 millions de dollars, soit 0,05 \$ par action.

Le bénéfice net de l'exercice terminé le 6 mai 2006 reflète un accroissement des charges d'amortissement; il reflète aussi les coûts engagés relativement aux processus d'affaires et aux systèmes informatiques en Ontario, comme il a déjà été mentionné.

La consolidation des EDDV a donné lieu à une augmentation du bénéfice net de 0,3 million de dollars pour l'exercice de 52 semaines terminé le 6 mai 2006 et à une diminution du bénéfice net de 0,6 million de dollars pour l'exercice précédent. Les charges découlant de l'initiative prise en Ontario relativement aux processus d'affaires et aux systèmes informatiques ont réduit le bénéfice de base par action de 0,19 \$ pour l'exercice 2006, lequel comprend 52 semaines.

Compte non tenu des coûts engagés en Ontario relativement aux processus d'affaires et aux systèmes informatiques et de la consolidation des EDDV, le bénéfice de base par action de l'exercice 2006 aurait été de 3,11 \$, contre 2,84 \$ pour l'exercice précédent, compte non tenu de la consolidation des EDDV et de la 53<sup>e</sup> semaine d'activités, ce qui aurait représenté une croissance du bénéfice de base par action de 9,5 % d'un exercice à l'autre.

## Résultats d'exploitation du quatrième trimestre de l'exercice 2006

Un sommaire des principaux éléments d'information financière consolidée tiré des états financiers consolidés intermédiaires non vérifiés pour les périodes de 13 semaines et de 14 semaines terminées respectivement le 6 mai 2006 et le 7 mai 2005 est présenté ci-après.

### Tableau récapitulatif des résultats financiers consolidés pour le quatrième trimestre

(en millions, sauf les données par action)	Période de 13 semaines terminée le		Période de 14 semaines terminée le	
	6 mai 2006	% des ventes	7 mai 2005	% des ventes
Ventes	3 162,6 \$	100,00 %	3 294,7 \$	100,00 %
BAIL	85,2	2,69 %	84,6	2,57 %
Intérêts débiteurs	7,9	0,25 %	10,7	0,32 %
Impôts sur les bénéfices	24,1	0,76 %	25,8	0,78 %
Bénéfice net	49,7	1,57 %	48,1	1,46 %
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	299,3 \$	9,46 %	236,7 \$	7,18 %
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation, de base	64,7		64,7	
Bénéfice net par action, de base	0,77 \$		0,74 \$	
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation, dilué	65,4		65,3	
Bénéfice net par action, résultat dilué	0,76 \$		0,74 \$	
Dividendes	0,140 \$		0,125 \$	

L'analyse du rendement de Sobeys pour la période de 13 semaines terminée le 6 mai 2006 comparativement à la période de 14 semaines terminée le 7 mai 2005 est présentée ci-après.

### Ventes

Le tableau suivant présente les ventes du quatrième trimestre de l'exercice 2006 après élimination de l'incidence d'une semaine supplémentaire de ventes pour le quatrième trimestre de l'exercice 2005 (les EDDV ayant été consolidées pour les quatrièmes trimestres de 2005 et de 2006).

(en millions de dollars)	Ventes constatées Exercice 2006	Croissance par rapport à l'exercice 2005, taux enregistré	Ventes constatées Exercice 2005	Incidence de la 53 <sup>e</sup> semaine	Ventes rajustées Exercice 2005	Croissance par rapport à l'exercice 2005, taux rajusté
4 <sup>e</sup> trimestre	3 163	(4,0) %	3 295	241	3 054	3,6 %

Les ventes ont reculé de 132,1 millions de dollars ou de 4,0 % par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2005. Le quatrième trimestre de l'exercice 2006 compte 13 semaines d'exploitation, contre 14 semaines pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. Cette semaine additionnelle a représenté environ 241 millions de dollars ou 7,3 points de pourcentage des ventes constatées pour l'exercice précédent. Après rajustement pour éliminer l'incidence de la semaine additionnelle, les ventes se sont accrues de 3,6 % en regard de celles du quatrième trimestre de l'exercice précédent.

Les ventes des magasins comparables ont augmenté de 3,9 % au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2006. La croissance des ventes au détail découle directement de la mise en œuvre continue d'initiatives portant sur les ventes et le merchandising dans l'ensemble de la Société et de l'engagement financier continu de la Société d'améliorer et

de rénover les magasins existants. La croissance des ventes des magasins comparables a dépassé celle des ventes de l'ensemble de la Société, en raison de la faiblesse de la croissance des ventes en gros de la Société aux clients indépendants au quatrième trimestre de l'exercice, comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent. Les ventes des produits du tabac ont régressé au cours du trimestre écoulé. De plus, la cession de l'entreprise libre-service de la Société en Ontario et au Québec au cours du trimestre a entraîné une diminution des ventes. Compte non tenu des ventes réduites des produits du tabac et de l'incidence de la cession de l'entreprise libre-service, les ventes auraient connu une croissance de 6,1 % sur une base comparable de 13 semaines.

### **Bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices et amortissement**

Le BAIIA du trimestre terminé le 6 mai 2006 a totalisé 136,7 millions de dollars, soit une hausse de 3,6 millions de dollars ou de 2,7 % en regard des 133,1 millions de dollars dégagés au quatrième trimestre de l'exercice précédent. Exprimé en pourcentage des ventes, le BAIIA s'est bonifié, passant de 4,04 % au quatrième trimestre de 2005 à 4,32 %. La Société a enregistré une hausse modeste du pourcentage de la marge brute comparativement au même trimestre de l'exercice précédent, à la suite de la mise en œuvre soutenue des programmes d'amélioration du merchandising et des initiatives portant sur la productivité des magasins.

### **Bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices, amortissement et loyers**

Le BAIIAL se chiffre à 221,0 millions de dollars pour le quatrième trimestre de l'exercice 2006, contre 204,7 millions de dollars pour le trimestre correspondant de l'exercice 2005, soit une augmentation de 16,3 millions de dollars. Exprimé en pourcentage des ventes, le BAIIAL s'est établi à 6,99 %, contre 6,21 % pour le quatrième trimestre de l'exercice 2005.

### **Bénéfice avant intérêts et impôts sur les bénéfices**

Pour le quatrième trimestre, le BAII s'est établi à 85,2 millions de dollars, soit une hausse de 0,6 million de dollars ou de 0,7 %. La 14<sup>e</sup> semaine du quatrième trimestre de l'exercice 2005 avait été favorable au BAII, l'augmentant d'environ 6,1 millions de dollars. La marge du BAII, soit le BAII divisé par les ventes, est passée de 2,57 % pour le quatrième trimestre de l'exercice précédent à 2,69 % pour le quatrième trimestre de 2006.

### **Intérêts débiteurs**

Au quatrième trimestre, les intérêts débiteurs ont enregistré une baisse de 2,8 millions de dollars pour s'établir à 7,9 millions de dollars comparativement à 10,7 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Le ratio de couverture des intérêts pour le quatrième trimestre s'est amélioré et correspond à un coefficient de 10,8, contre un coefficient de 7,9 pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent, grâce à la diminution des intérêts débiteurs et à la hausse du BAII.

### **Impôts sur les bénéfices**

Le taux d'imposition réel de la Société pour le quatrième trimestre a été de 31,2 %, contre 34,9 % au quatrième trimestre de l'exercice 2005. La baisse du taux d'imposition réel du quatrième trimestre résulte du rajustement des taux prévus par la loi qui ont été appliqués aux écarts temporaires des soldes d'impôts futurs, d'une part, et de la diminution de la taxe sur le capital du régime fédéral, d'autre part.

### **Bénéfice net**

Le bénéfice net de base par action du quatrième trimestre de l'exercice 2006 se chiffre à 0,77 \$ (49,7 millions de dollars), contre 0,74 \$ (48,1 millions de dollars) pour le trimestre correspondant de l'exercice 2005, en hausse de 4,1 %. La 14<sup>e</sup> semaine d'exploitation au quatrième trimestre de l'exercice 2005 avait eu une incidence favorable sur le bénéfice net, l'augmentant d'environ 3,5 millions de dollars ou de 0,05 \$ par action. Le bénéfice net du quatrième trimestre de 2006 reflète aussi des coûts de 0,05 \$ par action relativement aux processus d'affaires et aux systèmes informatiques de l'Ontario. Compte non tenu des coûts engagés en Ontario relativement aux processus d'affaires et aux systèmes informatiques et de l'incidence d'une 14<sup>e</sup> semaine d'activités au quatrième trimestre de l'exercice précédent, le bénéfice de base par action du quatrième trimestre de l'exercice 2006 aurait été de 0,82 \$, contre 0,69 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent, soit une croissance de 18,8 %.

## Résultats financiers par trimestre

	T4 (13 sem.)	T3 (13 sem.)	T2 (13 sem.)	T1 (13 sem.)	T4 (14 sem.)	T3 (13 sem.)	T2 (13 sem.)	T1 (13 sem.)
(en millions, sauf les données par action)	6 mai 2006	4 février 2006	5 novembre 2005	6 août 2005	7 mai 2005	29 janvier 2005	30 octobre 2004	31 juillet 2004
<b>Exploitation</b>								
Ventes	3 162,6 \$	3 171,9 \$	3 218,4 \$	3 300,4 \$	3 294,7 \$	2 917,0 \$	2 966,7 \$	3 011,0 \$
BAIIA	136,7	128,6	132,8	130,1	133,1	119,1	123,9	122,9
BAII	85,2	78,6	84,1	83,7	84,6	76,2	81,2	80,6
Bénéfice net	49,7 \$	45,7 \$	45,8 \$	48,2 \$	48,1 \$	44,8 \$	47,2 \$	46,6 \$
<b>Données par action, résultat de base</b>								
BAII	1,32 \$	1,21 \$	1,30 \$	1,29 \$	1,31 \$	1,18 \$	1,25 \$	1,23 \$
Bénéfice net	0,77 \$	0,71 \$	0,71 \$	0,74 \$	0,74 \$	0,69 \$	0,73 \$	0,71 \$
Nombre moyen pondéré d'actions, de base	64,7	64,8	64,8	64,7	64,7	64,6	65,0	65,3
<b>Données par action, résultat dilué</b>								
BAII	1,30 \$	1,20 \$	1,29 \$	1,28 \$	1,30 \$	1,17 \$	1,24 \$	1,22 \$
Bénéfice net	0,76 \$	0,70 \$	0,70 \$	0,74 \$	0,74 \$	0,69 \$	0,72 \$	0,71 \$
Nombre moyen pondéré d'actions, dilué	65,4	65,4	65,4	65,3	65,3	65,3	65,7	65,9
BAIIA exprimé en pourcentage des ventes	4,32 %	4,05 %	4,13 %	3,94 %	4,04 %	4,08 %	4,18 %	4,08 %
BAII exprimé en pourcentage des ventes	2,69 %	2,48 %	2,61 %	2,54 %	2,57 %	2,61 %	2,74 %	2,68 %

Tous les trimestres précédant le quatrième trimestre de l'exercice 2005 ont été redressés pour tenir compte des rajustements rétroactifs liés à la comptabilisation des baux. Veuillez consulter la rubrique intitulée « Comptabilisation des baux ».

## Situation financière

La situation financière de la Société au 6 mai 2006 reflète une amélioration constante, comme il est indiqué dans le tableau suivant.

### Structure du capital et mesures clés de la situation financière

(en millions de dollars)	6 mai 2006	7 mai 2005	1 <sup>er</sup> mai 2004 (retraités)
Capitaux propres	1 834,3 \$	1 682,1 \$	1 561,3 \$
Total de la dette à long terme <sup>1)</sup>	490,0 \$	457,8 \$	453,1 \$
Ratio de la dette portant intérêt sur le capital total	21,1 %	21,4 %	22,5 %
Ratio de la dette rajustée sur le capital total <sup>3)</sup>	45,5 %	48,1 %	42,9 %
Ratio de la dette portant intérêt sur le BAIIA	0,9 x	0,9 x	1,0 x
Ratio du BAIIA sur les intérêts débiteurs	15,1 x	13,2 x	10,3 x
Ratio de l'actif à court terme sur le passif à court terme	1,00 x	0,86 x	0,83 x
Actif total	3 738,6 \$	3 445,8 \$	3 278,9 \$
Dette à long terme <sup>2)</sup>	465,0 \$	262,9 \$	420,0 \$

1) Y compris la tranche de la dette à long terme échéant à moins d'un an.

2) À l'exclusion de la tranche de la dette à long terme échéant à moins d'un an.

3) La dette rajustée tient compte de la capitalisation des obligations en vertu des contrats de location, lesquelles sont calculées à raison de six fois les paiements nets annuels de location (paiements bruts de location moins les revenus prévus de sous-location).

Les chiffres des trimestres antérieurs au quatrième trimestre de l'exercice 2004 ont été retraités pour tenir compte des rajustements rétroactifs liés à la comptabilisation des baux et au CPN-144. Veuillez consulter les rubriques intitulées « Comptabilisation des baux » et « CPN-144 ».

Le ratio de la dette portant intérêt sur le capital total s'est amélioré, se chiffrant à 21,1 %, contre 21,4 % pour l'exercice précédent, en raison de la croissance des bénéfices non répartis.

La Société surveille également le ratio de la dette ajustée sur le capital total, dont le calcul inclut une capitalisation des paiements de location annuels nets à raison de six fois, et ces obligations capitalisées liées à la location sont ensuite ajoutées à la dette portant intérêt. Le ratio de la dette ajustée sur le capital total à la fin de l'exercice était de 45,5 %, contre 48,1 % il y a un an.

La dette à long terme de la Société comprend une tranche de 118,6 millions de dollars échéant au cours des cinq prochains exercices et une tranche de 371,4 millions de dollars comportant des échéances plus longues, pour un total de 490,0 millions de dollars (457,8 millions de dollars en 2005). La juste valeur de la dette à long terme de la Société est estimée à 517,7 millions de dollars. La dette à long terme échéant au cours des exercices 2007 et 2008 s'élève à 48,6 millions de dollars. La dette échue sera financée par les flux de trésorerie provenant de l'exploitation. La direction surveille les marchés de la dette en vue de remplacer la dette venant à échéance par d'autres dettes à échéances plus longues.

Le ratio de la dette portant intérêt sur le BAIIA est resté constant par rapport à son niveau de la fin de l'exercice précédent, traduisant la croissance du BAIIA.

L'amélioration du ratio de couverture des intérêts débiteurs par le BAIIA (coefficient de 15,1 contre un coefficient de 13,2 au 7 mai 2005) découle d'une amélioration du BAIIA des douze derniers mois (528,2 millions de dollars contre 499,0 millions de dollars pour la période de douze mois terminée le 7 mai 2005) et d'une baisse de 7,9 % des intérêts débiteurs des douze derniers mois (34,9 millions de dollars contre 37,9 millions de dollars pour la période de douze mois terminée le 7 mai 2005).

Le ratio de l'actif à court terme sur le passif à court terme s'est accru et représente un coefficient de 1,00, contre un coefficient de 0,86 pour l'exercice précédent. La variation de ce ratio traduit les variations du fonds de roulement décrites à la rubrique « Liquidités et sources de financement » ci-après.

Au 6 mai 2006, la situation de trésorerie de Sobeys demeurerait solide, car la Société n'avait utilisé que 10,1 % (pour des lettres de crédit) des marges de crédit bancaire renouvelables autorisées de 300 millions de dollars. Toujours au 6 mai 2006, Sobeys disposait d'une trésorerie et d'équivalents de trésorerie totalisant 332,1 millions de dollars, contre 272,8 millions de dollars au 7 mai 2005 (y compris des effets de commerce à court terme de 166,9 millions de dollars au 6 mai 2006).

Le 21 octobre 2005, la Société a déposé un prospectus simplifié préalable de base qui permet l'émission de billets à moyen terme (les « BMT »), non garantis, d'un montant maximum de 500 millions de dollars au cours des deux prochaines années. Le 28 octobre 2005, la Société a émis pour 175 millions de dollars de BMT de série D échéant le 29 octobre 2035 (30 ans), assortis d'un taux d'intérêt de 6,06 %. Le produit de cette émission a servi à rembourser les BMT de série A de Sobeys qui sont arrivés à échéance le 1<sup>er</sup> novembre 2005 et qui portaient un taux d'intérêt de 7,60 %. Au moyen d'un contrat à terme sur obligation, la Société avait bloqué le taux de rendement d'une obligation du gouvernement du Canada à 15 ans, laquelle était sous-jacente à ce contrat, pour refinancer les BMT de série A de 100 millions de dollars échus en novembre 2005. Le règlement de ce contrat à terme sur obligation a augmenté les frais reportés de 4,4 millions de dollars, qui sont amortis par imputation aux intérêts débiteurs sur la durée des BMT connexes, soit 30 ans.

## Liquidités et sources de financement

Le tableau suivant énonce les principaux éléments des flux de trésorerie pour les périodes de 13 semaines et de 52 semaines terminées le 6 mai 2006, comparativement aux périodes de 14 semaines et de 53 semaines terminées le 7 mai 2005.

### Principaux éléments des flux de trésorerie

(en millions de dollars)	Période de 13 semaines terminée le	Période de 14 semaines terminée le	Période de 52 semaines terminée le	Période de 53 semaines terminée le
	6 mai 2006	7 mai 2005	6 mai 2006	7 mai 2005
Bénéfice net	49,7 \$	48,1 \$	189,4 \$	186,7 \$
Éléments sans effet sur la trésorerie	87,9	75,6	260,4	235,7
Variation nette du fonds de roulement hors trésorerie	137,6	123,7	449,8	422,4
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	161,7	113,0	45,5	15,6
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	299,3	236,7	495,3	438,0
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(113,1)	(113,3)	(409,6)	(295,7)
Incidence initiale des EDDV	(6,3)	(5,8)	(26,4)	(67,0)
	-	32,9	-	32,9
Augmentation de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	179,9 \$	150,5 \$	59,3 \$	108,2 \$

### Activités d'exploitation

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2006, les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation se sont élevés à 299,3 millions de dollars, contre 236,7 millions de dollars dégagés pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. Cette augmentation de 62,6 millions de dollars s'explique par une hausse du bénéfice net de 1,6 million de dollars, une augmentation des éléments sans effet sur la trésorerie de 12,3 millions de dollars et un accroissement du fonds de roulement hors trésorerie de 48,7 millions de dollars, ce dernier élément passant d'un montant positif de 113,0 millions de dollars pour le quatrième trimestre de l'exercice 2005 à un montant positif de 161,7 millions de dollars pour le trimestre correspondant de l'exercice 2006.

Les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation pour l'exercice 2006 se sont chiffrés à 495,3 millions de dollars comparativement à 438,0 millions de dollars pour l'exercice précédent. Cette augmentation de 57,3 millions de dollars est attribuable à une hausse du bénéfice net de 2,7 millions de dollars, à un accroissement du fonds de roulement hors trésorerie de 29,9 millions de dollars et à une hausse des éléments sans effet sur la trésorerie de 24,7 millions de dollars.

Le tableau suivant présente les variations du fonds de roulement hors trésorerie par rapport au troisième trimestre de l'exercice 2006 et par rapport à l'exercice précédent.

### Fonds de roulement hors trésorerie (compte tenu des EDDV)

(en millions de dollars)	Compte tenu des EDDV au 6 mai 2006	Compte tenu des EDDV au 4 février 2006	Augmentation (diminution) trimestrielle des flux de trésorerie, compte tenu des EDDV	Compte tenu des EDDV au 7 mai 2005	Augmentation (diminution) annuelle des flux de trésorerie
Débiteurs	208,2 \$	219,0 \$	10,8 \$	199,8 \$	(8,4) \$
Stocks	626,8	652,5	25,7	588,6	(38,2)
Frais payés d'avance	45,9	44,2	(1,7)	43,4	(2,5)
Impôts sur les bénéficiaires à recevoir	5,8	19,4	13,6	21,9	16,1
Créditeurs et charges à payer	(1 158,8)	(1 048,5)	110,3	(1 083,3)	75,5
Incidence des acquisitions d'entreprises sur le fonds de roulement	(3,0)	-	3,0	-	3,0
<b>Total</b>	<b>(275,1) \$</b>	<b>(113,4) \$</b>	<b>161,7 \$</b>	<b>(229,6) \$</b>	<b>45,5 \$</b>

Les débiteurs ont diminué de 10,8 millions de dollars, les stocks ont diminué de 25,7 millions de dollars et les créditeurs et charges à payer ont augmenté de 110,3 millions de dollars comparativement au troisième trimestre de l'exercice 2006. La baisse des débiteurs au cours du trimestre s'explique par le recouvrement des montants qui étaient dus par les fournisseurs à la fin du troisième trimestre. L'augmentation des créditeurs et des charges à payer est en phase avec celle de l'exercice précédent et peut être attribuée à une hausse combinée des comptes fournisseurs et des charges à payer, comme les coûts de construction et les primes de rendement. La diminution des stocks est conforme à la tendance de la variation des stocks au cours des exercices antérieurs.

Comparativement aux niveaux affichés au 7 mai 2005, les débiteurs se sont accrus de 8,4 millions de dollars, les stocks, de 38,2 millions de dollars, et les créditeurs et charges à payer, de 75,5 millions de dollars. L'accroissement des stocks et la hausse correspondante des comptes fournisseurs découlent de l'augmentation des stocks nécessaires pour soutenir l'expansion du réseau des magasins et la croissance des ventes de la Société.

### Activités d'investissement

Au quatrième trimestre, les liquidités affectées aux activités d'investissement ont atteint 113,1 millions de dollars, soit 0,2 million de dollars de moins qu'au quatrième trimestre de l'exercice précédent. Cette baisse est attribuable à une réduction des dépenses en immobilisations corporelles de 10,1 millions de dollars et à une diminution des nouvelles charges reportées de 8,9 millions de dollars, ces facteurs étant partiellement contrebalancés par une augmentation de la trésorerie affectée de 14,7 millions de dollars comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2005.

Les dépenses en immobilisations à l'échelle de la Société comprennent celles figurant au bilan ainsi que toutes les dépenses en immobilisations connues que les détaillants affiliés et les propriétaires non apparentés ont effectuées. Les dépenses en immobilisations à l'échelle de la Société ont totalisé 560 millions de dollars au cours de l'exercice 2006, contre 436 millions de dollars pour l'exercice précédent, en hausse de 124 millions de dollars. La Société poursuit son engagement consistant à accroître et à améliorer son réseau de magasins. Au cours du trimestre, elle a ouvert ou remplacé 12 magasins corporatifs et affiliés, comparativement à 13 magasins corporatifs et affiliés ouverts ou remplacés au cours du quatrième trimestre de l'exercice précédent. Au cours du trimestre, 4 autres magasins ont été agrandis, contre 7 magasins au trimestre correspondant de l'exercice 2005. Toujours au cours du trimestre écoulé, 4 magasins ont changé de bannière comparativement à 16 magasins pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Pour tout l'exercice, 56 magasins corporatifs et affiliés ont été ouverts ou remplacés, comparativement à 41 magasins corporatifs et affiliés qui ont été ouverts ou remplacés au cours de l'exercice précédent. Au cours de l'exercice 2006, 18 autres magasins ont été agrandis, contre 19 magasins l'exercice précédent, et 9 magasins ont changé de bannière comparativement à 36 magasins l'exercice précédent.

La superficie nette en pieds carrés des magasins de détail a grimpé de 1 341 pieds carrés au quatrième trimestre (405 108 pieds carrés de magasins ouverts, moins 403 767 pieds carrés de magasins fermés). Les ajouts nets de magasins de détail pour l'exercice totalisent 322 484 pieds carrés (1 341 601 pieds carrés de magasins ouverts, moins 1 019 117 pieds carrés de magasins fermés). Au 6 mai 2006, Sobeys comptait une superficie totale de 25,4 millions de pieds carrés, soit une hausse de 1,6 % par rapport au 7 mai 2005.

La Société continue de se concentrer sur ses objectifs de croissance, qui sont axés sur l'ouverture de nouveaux magasins, la rénovation, le remplacement et l'agrandissement d'autres magasins, ainsi que sur la croissance par l'intermédiaire d'acquisitions stratégiques, s'il y a lieu. Durant l'exercice 2007, il est prévu que les dépenses en immobilisations augmenteront considérablement, car la Société se concentrera encore sur son réseau de magasins de détail et accroîtra les dépenses pour constituer une réserve foncière et améliorer les infrastructures logistiques. Au cours de l'exercice 2007, la Société se propose d'ouvrir, d'agrandir ou de rénover environ 92 magasins corporatifs ou magasins affiliés partout au Canada, ce qui fera augmenter d'environ 4 % la superficie totale en pieds carrés.

## Activités de financement

Au cours du quatrième trimestre, les activités de financement ont nécessité des liquidités de 6,3 millions de dollars, contre 5,8 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice 2005.

Pour l'ensemble de l'exercice, les activités de financement ont réduit la trésorerie de 26,4 millions de dollars, comparativement à 67,0 millions de dollars au cours de l'exercice précédent. La Société a remboursé, à l'échéance des BMT de série A, une somme de 175 millions de dollars à l'aide du produit tiré de l'émission de nouveaux BMT de série D. Ces opérations ont donné lieu à une augmentation correspondante de la dette à long terme émise et des remboursements sur la dette de 175,0 millions de dollars. Au cours de l'exercice 2005, la Société avait racheté 708 700 actions ordinaires dans le cadre d'une offre publique de rachat dans le cours normal des activités ainsi que 32 305 actions auprès des employés, moyennant 23,1 millions de dollars pour ces rachats. La Société n'a racheté aucune action au cours de l'exercice 2006. À la fin de l'exercice, soit le 6 mai 2006, le capital-actions de la Société était composé des éléments suivants :

	Nombre d'actions
<b>Autorisé</b>	
Actions privilégiées d'une valeur nominale de 25 \$ chacune, à émettre en série	471 000 000
Actions privilégiées sans valeur nominale, à émettre en série	500 000 000
Actions ordinaires sans valeur nominale	498 682 931
<b>Émis</b>	
Actions ordinaires sans valeur nominale	65 426 282

Au 28 juin 2006, la Société avait 65 426 282 actions ordinaires en circulation.

## Modifications de conventions comptables

### Normes comptables adoptées au cours des exercices 2006 et 2005

CPN-144, « Comptabilisation par un client (y compris un revendeur) de certaines contreparties reçues d'un fournisseur » (le « CPN-144 »)

En janvier 2004, l'ICCA a publié une nouvelle norme comptable, le CPN-144, intitulée « Comptabilisation par un client (y compris un revendeur) de certaines contreparties reçues d'un fournisseur ». Selon le CPN-144, les contreparties monétaires reçues d'un fournisseur devraient être considérées comme des réductions du prix des marchandises ou des services des fournisseurs, et devraient, par conséquent, être comptabilisées comme une réduction du coût des marchandises vendues et des stocks connexes, lorsqu'elles sont constatées dans l'état des résultats et dans le bilan du client. Si la contrepartie est un paiement lié à des biens ou à des services livrés au fournisseur, la contrepartie monétaire devrait être comptabilisée comme des produits d'exploitation ou d'autres produits. S'il s'agit du remboursement de coûts engagés dans le but de

vendre les marchandises du fournisseur, la contrepartie monétaire devrait être comptabilisée comme une réduction de ce coût, si certaines conditions sont respectées. Le CPN-144 exige l'application rétroactive à tous les états financiers des périodes annuelles et intermédiaires se terminant après le 15 août 2004. La Société a adopté rétroactivement la norme CPN-144 au cours de l'exercice 2005, avec un retraitement des chiffres des périodes comparatives.

La Société reçoit des remises de certains fournisseurs dont les marchandises sont achetées en vue de la revente. Les programmes de ces fournisseurs comprennent des remises pour le volume des achats, des remises d'exclusivité, des coûts de référencement et autres remises. Comme la mise en application des directives du CPN-144 a été rétroactive, le moment auquel certaines remises de fournisseurs ont été comptabilisées a été modifié, ce qui a eu pour effet que la Société a enregistré une diminution de 5,9 millions de dollars (déduction faite des impôts sur les bénéfices à recouvrer de 3,4 millions de dollars) de ses bénéfices non répartis d'ouverture pour l'exercice 2005, et une diminution des stocks de 9,3 millions de dollars. L'adoption du CPN-144 n'a pas entraîné de modification importante du bénéfice annuel net de l'exercice 2006 ou de l'exercice 2005, ni du bénéfice net des trimestres de l'exercice 2006 ou de l'exercice 2005.

Au cours de l'exercice 2006, la Société a adopté la version modifiée du CPN-144 publiée en janvier 2005. La nouvelle version du CPN exige que soit divulgué le montant de toute remise consentie par un fournisseur qui aura été comptabilisée aux résultats, mais pour laquelle toutes les conditions nécessaires y donnant droit n'auront pas encore été réunies. Certaines remises accordées par les fournisseurs sont conditionnelles et dépendent d'un minimum d'achat de la part de la Société. Celle-ci comptabilise ces remises aux résultats conformément aux directives du CPN-144, s'il est probable que le volume d'achat minimal sera atteint et si le montant de la remise peut être estimé. Pour l'exercice terminé le 6 mai 2006, la Société a comptabilisé aux résultats des remises de 3,5 millions de dollars pour lesquelles il est probable que le volume d'achat minimal sera atteint et que le montant de remise peut être estimé.

#### **NOC-15, « Consolidation des entités à détenteurs de droits variables (variable interest entities) »**

À compter du quatrième trimestre clos le 7 mai 2005, la Société a dû appliquer la note d'orientation concernant la comptabilité NOC-15, « Consolidation des entités à détenteurs de droits variables (variable interest entities) », émise par l'ICCA. La NOC-15 exigeait que la Société consolide certaines entités qui étaient réputées être sous le contrôle de la Société, lequel contrôle s'exerçait autrement que par la détention de droits de vote dans l'entité.

Les entités à détenteurs de droits variables sont définies dans la NOC-15 comme des entités qui n'ont pas suffisamment d'investissement en instruments de capitaux propres à risque pour financer leurs activités sans aide financière additionnelle subordonnée, ou dont les détenteurs des investissements en capitaux propres à risque ne réunissent pas les caractéristiques d'une participation financière conférant le contrôle. La note exige que les entités à détenteurs de droits variables soient consolidées aux résultats financiers de l'entité réputée être le principal bénéficiaire des pertes prévues et des rendements résiduels prévus des entités à détenteurs de droits variables.

La Société a adopté rétroactivement la NOC-15 au cours du quatrième trimestre terminé le 7 mai 2005, sans retraiter les chiffres de périodes antérieures. Les entités dont on avait déterminé qu'elles répondaient aux caractéristiques des entités à détenteurs de droits variables ont été consolidées dans les états financiers de la Société à compter du quatrième trimestre de l'exercice 2005.

La Société a désigné les entités suivantes comme des entités à détenteurs de droits variables :

#### **Détaillants affiliés**

La Société a déterminé qu'en raison du contrat d'affiliation de 300 détaillants affiliés (287 détaillants affiliés en 2005), elle est réputée être leur principal bénéficiaire au sens de la NOC-15. Les résultats de ces entités ont été consolidés à ceux de la Société.

#### **Entente d'entreposage et de distribution**

La Société a passé une entente avec une entité indépendante qui lui fournit des services d'entreposage et de distribution. Selon les dispositions de l'entente et conformément à la NOC-15, Sobeys doit consolider les résultats de cette entité aux siens.

La Société a consolidé les résultats de ces détaillants affiliés et de l'entité lui fournissant des services d'entreposage et de distribution à ses résultats à compter du quatrième trimestre de l'exercice 2005.

Bilan au 6 mai 2006

(en millions de dollars)	Bilan consolidé au 6 mai 2006 avant incidence de la NOC-15	Incidence de l'adoption de la NOC-15	Bilan consolidé au 6 mai 2006 après incidence de la NOC-15
<b>Actif</b>			
Actif à court terme			
Trésorerie et équivalents de trésorerie	292,8 \$	39,3 \$	332,1 \$
Débiteurs	251,7	(43,5)	208,2
Stocks	503,9	122,9	626,8
Frais payés d'avance	40,8	5,1	45,9
Prêts hypothécaires, prêts et autres débiteurs	14,6	1,3	15,9
Impôts sur les bénéfices à recevoir	8,0	(2,2)	5,8
	1 111,8	122,9	1 234,7
Prêts hypothécaires, prêts et autres débiteurs	163,7	(95,3)	68,4
Autres éléments d'actif	171,4	8,6	180,0
Immobilisations corporelles	1 580,8	31,4	1 612,2
Actifs destinés à la vente	8,5	-	8,5
Actifs incorporels	21,5	-	21,5
Écart d'acquisition	613,3	-	613,3
	3 671,0 \$	67,6 \$	3 738,6 \$
<b>Passif</b>			
Passif à court terme			
Créditeurs et charges à payer	1 136,6 \$	22,2 \$	1 158,8 \$
Passifs d'impôts futurs	46,1	-	46,1
Tranche de la dette à long terme échéant à moins d'un an	23,9	1,1	25,0
	1 206,6	23,3	1 229,9
Dette à long terme	448,3	16,7	465,0
Obligation au titre de contrats de location à long terme	16,6	4,2	20,8
Obligation au titre d'avantages sociaux futurs	96,0	-	96,0
Passifs d'impôts futurs	45,4	(1,3)	44,1
Produits reportés	3,3	-	3,3
Part des actionnaires sans contrôle	0,2	45,0	45,2
	1 816,4	87,9	1 904,3
<b>Capitaux propres</b>			
Capital-actions	904,8	-	904,8
Surplus d'apport	0,9	-	0,9
Bénéfices non répartis	948,9	(20,3)	928,6
	1 854,6	(20,3)	1 834,3
	3 671,0 \$	67,6 \$	3 738,6 \$

L'effet de l'adoption de la NOC-15 sur le bilan consolidé de la Société peut être expliqué de la façon suivante.

- Les débiteurs et les effets à long terme à recevoir de ces détaillants affiliés ont été éliminés à la consolidation. La trésorerie, les stocks, les immobilisations corporelles, les crédateurs et le financement de la dette liée aux immobilisations corporelles ont été consolidés.
- Un montant de 14,5 millions de dollars a été porté en diminution des bénéfices non répartis d'ouverture du quatrième trimestre de l'exercice 2005 pour tenir compte de :
  1. la réduction de la valeur des stocks des détaillants affiliés, qui comprend des charges de la Société pour les coûts de distribution et les remises de fournisseurs qui ne sont pas constatés par la Société avant la vente finale au consommateur;
  2. l'écart d'acquisition porté aux comptes des magasins réputés être des EDDV a été évalué comme étant déprécié, en n'ayant aucune juste valeur marchande, et a donc été éliminé.
- À la suite d'un changement dans la façon dont la direction effectue ses estimations, il a été nécessaire de porter un montant de 5,7 millions de dollars en diminution des bénéfices non répartis au deuxième trimestre de 2006 afin de tenir compte d'une part supplémentaire des actionnaires sans contrôle dans les EDDV. Des rajustements supplémentaires de 0,2 million de dollars apportés aux bénéfices non répartis tiennent compte du nouveau nombre d'EDDV devant être consolidés.
- La part des actionnaires sans contrôle représente la participation de l'actionnaire ordinaire dans les EDDV.

## Résultats de la période de 52 semaines terminée le 6 mai 2006

(en millions, sauf les données par action)	Résultats consolidés de la période de 52 semaines terminée le 6 mai 2006, avant incidence de la NOC-15	Incidence de l'adoption de la NOC-15	Résultats consolidés de la période de 52 semaines terminée le 6 mai 2006, après incidence de la NOC-15
Ventes	12 266,1 \$	587,2 \$	12 853,3 \$
Charges d'exploitation			
Coût des produits vendus, et frais de vente et d'administration	11 755,1	570,0	12 325,1
Amortissement	187,0	5,8	192,8
Amortissement des actifs incorporels	3,8	–	3,8
Bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	320,2	11,4	331,6
Intérêts débiteurs			
Dette à long terme	32,5	1,1	33,6
Dette à court terme	1,3	–	1,3
	33,8	1,1	34,9
Bénéfices avant impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	286,4	10,3	296,7
Impôts sur les bénéfices	97,3	2,8	100,1
Bénéfice net avant part des actionnaires sans contrôle	189,1	7,5	196,6
Part des actionnaires sans contrôle	–	7,2	7,2
Bénéfice net	189,1 \$	0,3 \$	189,4 \$
Bénéfice net par action, résultat de base	2,92 \$	0,01 \$	2,93 \$
Bénéfice net par action, résultat dilué	2,89 \$	0,01 \$	2,90 \$
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation, de base, en millions	64,7	–	64,7
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation, dilué, en millions	65,4	–	65,4

L'effet de l'adoption de la NOC-15 sur les résultats consolidés de la Société peut être expliqué de la façon suivante :

Les ventes des détaillants affiliés sont comptabilisées, et les ventes effectuées par les centres de distribution de la Société et le coût des biens vendus aux détaillants affiliés ont été éliminés. L'effet sur tous les autres postes de l'état des résultats, y compris le bénéfice net, est négligeable.

### Chapitre 1100 du *Manuel de l'ICCA*, « Principes comptables généralement reconnus »

Au cours de l'exercice 2004, l'Institut des Comptables Agréés du Canada (« ICCA ») a publié le chapitre 1100 du *Manuel de l'ICCA* qui décrit les sources premières des PCGR, explique la marche à suivre lorsqu'une question n'est pas traitée expressément dans les sources des PCGR et identifie d'autres sources à consulter lorsqu'une question n'est pas traitée dans les sources des PCGR. La Société a prospectivement adopté les dispositions de ce chapitre en date du 2 mai 2004, sans retraitement des chiffres de périodes antérieures. Par conséquent, la Société comptabilise maintenant les charges locatives rattachées à des baux immobiliers pluriannuels de manière linéaire. Des charges locatives supplémentaires de 5,0 millions de dollars ont été constatées au cours de l'exercice 2006 en raison de cette modification de convention.

## Comptabilisation des baux

Le 7 février 2005, le bureau du chef comptable de la *Securities and Exchange Commission* (« SEC ») des États-Unis a publié un document qui clarifie la comptabilisation de divers éléments des baux immobiliers et des améliorations locatives au sujet desquels les organismes de réglementation comptable des États-Unis et du Canada ne se sont en général pas prononcés. Par suite de la clarification de la SEC dans le courant de l'exercice 2005, la Société a adopté les deux conventions comptables suivantes. Les incitatifs à la location reçus à titre de remboursement du coût des améliorations locatives sont amortis sur la durée du bail. La charge locative liée à une période d'installation des agencements immobiliers d'un magasin est imputée aux résultats de la période d'installation. Cette période varie selon les magasins, mais on considère généralement qu'elle dure un mois avant l'ouverture du magasin. La Société a adopté cette convention rétroactivement, avec retraitement des chiffres de l'exercice 2005.

La Société a révisé ses pratiques de comptabilisation des baux et a déterminé que des rajustements étaient requis à la lumière de la clarification des lignes directrices portant sur la comptabilisation des baux. Le premier rajustement a trait aux réductions de loyer et aux incitatifs à la location. Auparavant, la Société classait les réductions de loyer comme une réduction de l'immobilisation connexe, ce qui avait pour effet de réduire la charge d'amortissement sur la durée de vie prévue de l'immobilisation. La clarification des lignes directrices suggère que ces réductions de loyer devraient être enregistrées comme un crédit reporté et amorties sur la durée du bail comme une réduction des charges de location. Le deuxième ajustement demande que des charges de location soient comptabilisées pendant la période d'installation des agencements du magasin. Souvent, la Société obtient une période d'installation des agencements pour laquelle aucun loyer n'est exigé. On considère généralement que cette période d'installation correspond au mois précédant l'ouverture du magasin. Auparavant, lorsque la Société obtenait une période d'installation des agencements, les charges locatives n'étaient pas constatées, puisque aucun loyer n'était exigé et que le magasin n'était toujours pas ouvert. Toutefois, maintenant que la ligne directrice a été clarifiée, la période d'installation doit être considérée comme une période de loyer gratuit qui devrait être incluse dans la durée du bail. Comme les charges locatives doivent être comptabilisées selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée du bail, une portion appropriée des charges selon la méthode de l'amortissement linéaire doit être enregistrée pour la période d'installation. Le troisième rajustement porte sur la capitalisation des baux à long terme. Une évaluation a été effectuée au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2005, et certains baux à long terme se sont révélés être des contrats de location-acquisition. Ces modifications ont été comptabilisées rétroactivement, avec retraitement des chiffres de périodes antérieures et a eu l'effet net suivant sur les états financiers comparatifs de l'exercice terminé le 6 mai 2006 :

- au 7 mai 2005, une réduction de 8,3 millions de dollars des bénéfices non répartis;
- pour l'exercice de 53 semaines terminé le 7 mai 2005, le bénéfice net a été réduit de 0,2 million de dollars, passant de 186,9 millions de dollars à 186,7 millions de dollars, le résultat de base et dilué par action demeurant inchangé;
- au 7 mai 2005, une augmentation des immobilisations corporelles, des impôts futurs, de la dette à long terme et des autres obligations au titre des loyers à long terme de 8,1 millions de dollars, de 4,8 millions de dollars, de 9,1 millions de dollars et de 12,3 millions de dollars, respectivement.

Ces rajustements à la comptabilisation des baux n'ont pas eu d'effet important sur le bénéfice net de la Société pour l'exercice 2006, ni sur les produits passés ou futurs, les flux de trésorerie et les paiements de location.

### CPN-150, « Comment déterminer si un accord est assorti d'un contrat de location » (le « CPN-150 »)

Le CPN-150 traite des accords prévoyant une opération ou une série d'opérations qui ne revêt pas la forme juridique d'un contrat de location, mais confère le droit d'utiliser un actif corporel en contrepartie d'un paiement ou d'une série de paiements. Le CPN-150 fournit des indications permettant de déterminer si de tels accords sont assortis de contrats de location entrant dans le champ d'application du chapitre 3065 du *Manuel de l'ICCA*, « Contrats de location », et s'ils doivent être comptabilisés conformément aux dispositions de ce chapitre. Pour évaluer la situation, il faut établir si l'exécution de l'accord dépend de l'utilisation d'actifs corporels déterminés et si l'accord confère le droit d'en contrôler l'utilisation. L'évaluation doit se faire à la date d'entrée en vigueur de l'accord, et un réexamen ne devrait être effectué que si certaines conditions sont remplies. Le CPN-150 s'applique aux accords conclus ou modifiés au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2005 et il n'a eu aucune incidence sur les exercices 2005 et 2006. La Société continuera à surveiller les opérations qu'elle conclut afin d'établir si celles-ci sont touchées par le CPN-150.

### CPN-154, « Comptabilisation des relations préexistantes entre les parties à un regroupement d'entreprises » (le « CPN-154 »)

Publié le 31 mai 2005, le CPN-154 exige qu'un regroupement d'entreprises conclu après le 31 mai 2005 entre des parties ayant une relation préexistante soit évalué pour déterminer s'il y a dissolution de la convention préexistante, auquel cas la dissolution doit être comptabilisée séparément du regroupement d'entreprises. La dissolution d'un contrat préexistant doit être évaluée selon le montant de règlement, établi d'après la méthode prescrite dans la norme. En outre, le CPN-154 exige que certains droits réacquis, notamment le droit d'utiliser le nom commercial de l'acquéreur en vertu d'un contrat de franchisage, soient comptabilisés comme un actif incorporel, séparément de l'écart d'acquisition.

La Société a déterminé que ses acquisitions de magasins affiliés, associés ou indépendants entrent probablement dans le champ d'application du CPN-154. La Société a adopté le CPN-154 de manière prospective, et l'adoption n'a eu aucune incidence sur son bénéfice net. La Société continuera à surveiller les opérations qu'elle conclut afin d'établir si celles-ci sont touchées par le CPN-154.

### NOC-13, « Relations de couverture »

La note d'orientation concernant la comptabilité NOC-13 (la « NOC-13 »), « Relations de couverture », est entrée en vigueur au cours de l'exercice 2005. Cette note d'orientation traite de l'identification, de la désignation, de la documentation et de l'efficacité des relations de couverture aux fins de l'application de la comptabilité de couverture et elle comprend des directives relativement à l'abandon de la comptabilité de couverture. La Société a adopté cette note d'orientation prospectivement. Par suite de son adoption, si les tests requis permettent d'établir que les instruments sont dûment documentés et qu'ils sont efficaces, les gains et les pertes découlant des instruments financiers dérivés utilisés pour couvrir le risque de change et le risque d'intérêt sont reportés et constatés dans les résultats au cours de la période où le risque couvert connexe est réalisé. Les montants reçus ou payés relativement aux instruments utilisés pour couvrir le risque de change, y compris les gains et les pertes applicables, sont constatés dans le coût des achats. Les montants reçus ou payés, y compris les gains et les pertes sur les instruments servant à couvrir le risque de taux d'intérêt, sont constatés sur la durée de l'élément couvert, à titre d'intérêts débiteurs. Les dérivés ne sont pas comptabilisés au bilan.

### Chapitre 3110 du *Manuel de l'ICCA*, « Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations »

Au cours de l'exercice 2005, le chapitre 3110 du *Manuel de l'ICCA*, « Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations », a été adopté. Ce chapitre établit les normes de constatation, d'évaluation et de présentation des obligations juridiques associées aux coûts liés à la mise hors service d'immobilisations. Un passif lié à la mise hors service d'immobilisations est constaté dans la période au cours de laquelle l'actif juridique est capitalisé au titre de l'immobilisation connexe et amorti sur la durée de vie utile. Après l'évaluation initiale de l'obligation liée à la mise hors service de l'immobilisation, l'obligation est rajustée pour refléter l'écoulement du temps et la variation des coûts futurs estimatifs constituant l'obligation. L'adoption rétroactive de ce chapitre n'a pas eu d'incidence pour la Société.

### CPN-159, « Obligations conditionnelles liées à la mise hors service d'immobilisations »

Cet abrégé explique à quel moment une obligation conditionnelle liée à la mise hors service d'une immobilisation devrait être constatée selon les dispositions du chapitre 3110 du *Manuel de l'ICCA*, « Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations ». L'abrégé doit être appliqué rétroactivement à compter du quatrième trimestre de l'exercice 2006. Selon l'abrégé, l'entité doit constater une obligation conditionnelle liée à la mise hors service d'une immobilisation si la juste valeur du passif peut faire l'objet d'une estimation raisonnable. Une obligation conditionnelle liée à la mise hors service d'une immobilisation s'entend de l'obligation juridique d'effectuer des travaux liés à la mise hors service de l'immobilisation alors que le moment ou la méthode du règlement sont tributaires d'un événement futur qui peut être indépendant de la volonté de l'entité. L'obligation est inconditionnelle même s'il existe une incertitude quant au moment ou à la méthode du règlement.

L'adoption du CPN-159 est sans conséquence pour la Société. Celle-ci continuera à surveiller les opérations futures afin d'établir si celles-ci sont touchées par le CPN-159.

## Futures normes comptables

---

### CPN-156, « Comptabilisation par un fournisseur d'une contrepartie consentie à un client (y compris un revendeur des produits du fournisseur) » (le « CPN-156 »)

Publié en septembre 2005, le CPN-156 traite de la contrepartie monétaire, y compris un avantage promotionnel, qu'un fournisseur accorde à un client. Cette contrepartie est tenue pour être une réduction du prix de vente des produits du fournisseur et doit donc être portée en diminution des ventes dans l'état des résultats du fournisseur. Ces recommandations s'appliquent aux états financiers intermédiaires et annuels des exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2006. La Société est à étudier l'incidence de ces recommandations et les adoptera au premier trimestre de l'exercice 2007.

Les normes qui suivent s'appliquent aux états financiers intermédiaires et annuels des exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2006. La Société évalue actuellement les répercussions de ces recommandations.

### Chapitre 3855 du *Manuel de l'ICCA*, « Instruments financiers – comptabilisation et évaluation »

Le chapitre 3855 du *Manuel de l'ICCA*, « Instruments financiers – comptabilisation et évaluation », établit les normes de comptabilisation et d'évaluation des actifs financiers, des passifs financiers et des dérivés non financiers. Tous les instruments financiers doivent être classés dans des catégories définies. Ce classement déterminera la façon dont chaque instrument sera évalué et la façon dont les gains et les pertes seront comptabilisés. En outre, les recommandations définissent les dérivés et les dérivés incorporés qui répondent à certaines conditions.

### Chapitre 3865 du *Manuel de l'ICCA*, « Couvertures »

Le chapitre 3865 du *Manuel de l'ICCA*, « Couvertures », remplacera la NOC-13, « Relations de couverture », ainsi que les anciennes normes contenues dans l'ancien chapitre 1650 du *Manuel de l'ICCA*, « Conversion des devises étrangères ». Les recommandations du chapitre 3865 sont facultatives et ne doivent être suivies que si l'entité décide d'utiliser la comptabilité de couverture. Le chapitre établit des normes concernant le traitement comptable des relations de couverture admissibles et les informations à fournir.

### Chapitre 1530 du *Manuel de l'ICCA*, « Résultat étendu »

Le chapitre 1530 du *Manuel de l'ICCA*, « Résultat étendu », prescrit l'intégration d'un état du résultat étendu dans un jeu complet d'états financiers intermédiaires ou annuels. L'état du résultat étendu présentera provisoirement certains gains et certaines pertes hors du résultat net.

### Chapitre 3070 du *Manuel de l'ICCA*, « Frais reportés »

Le chapitre 3070 du *Manuel de l'ICCA*, « Frais reportés », cessera de s'appliquer après l'entrée en vigueur des chapitres 3855, 3865 et 1530 susmentionnés.

## Principales estimations comptables

Pour préparer les états financiers consolidés conformément aux PCGR du Canada, la direction doit faire des estimations et émettre des hypothèses qui influent sur les montants inscrits dans les états financiers consolidés et les notes complémentaires et sur les informations qui y sont fournies. La direction réexamine continuellement les estimations et les hypothèses qu'elle utilise. Les résultats réels peuvent différer des estimations.

### Prestations de retraite, avantages complémentaires de retraite et avantages postérieurs à l'emploi

Certaines estimations et hypothèses sont utilisées pour déterminer sur une base actuarielle les obligations de la Société au titre des prestations de retraite déterminées et des avantages sociaux futurs.

Les principales hypothèses qui sont utilisées pour calculer les obligations au titre des prestations de retraite et des avantages sociaux futurs sont le taux d'actualisation, le taux de rendement prévu des actifs des régimes à long terme et le taux de croissance prévu du coût des soins de santé. Ces hypothèses reposent sur divers facteurs sous-jacents, notamment la conjoncture économique, le rendement des placements, l'évolution des effectifs et les taux de mortalité. Ces hypothèses pourraient changer dans l'avenir et entraîner des modifications importantes des charges des régimes. L'importance de tout effet immédiat est cependant réduite en raison du fait que les gains et pertes actuariels nets qui dépassent 10 % de l'obligation au titre des prestations constituées ou 10 % de la valeur de marché des actifs des régimes, selon le plus élevé des deux montants, sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée résiduelle moyenne d'activité des salariés. Des variations dans le rendement des marchés financiers et les taux d'intérêt pourraient aussi occasionner des changements dans les exigences de capitalisation des régimes de retraite à prestations déterminées de la Société.

Le taux d'actualisation est fondé sur les taux d'intérêt actuels, dans l'hypothèse d'un portefeuille d'obligations de sociétés cotées AA dont la durée jusqu'à l'échéance correspondrait en moyenne à la durée de l'obligation. Le taux d'actualisation approprié est déterminé chaque année le 30 avril. Pour l'exercice 2006, le taux d'actualisation qui a été utilisé pour calculer la charge des régimes de retraite et des autres régimes a été de 5,5 % (5,5 % pour les régimes de retraite et 5,75 % pour les autres régimes en ce qui concerne l'exercice 2005). Le taux de rendement prévu à long terme des actifs des régimes de retraite correspond à 7,0 % en 2006 (7,0 % en 2005). Le taux de croissance prévu du coût des soins de santé s'élève à 10,0 % pour l'exercice 2006 (10,0 % en 2005). Le taux de croissance cumulé jusqu'en 2012 devrait s'établir à 6 %. Le taux de croissance futur prévu est évalué chaque année. Le tableau ci-après montre la sensibilité des hypothèses économiques clés de 2006 qui ont été utilisées pour mesurer les obligations au titre des prestations constituées et les charges connexes des régimes de retraite et des autres régimes de la Société. La sensibilité de chaque hypothèse clé a été calculée de façon distincte. La modification de plus d'une hypothèse simultanément peut amplifier ou diminuer l'effet sur les obligations au titre des prestations constituées ou sur les charges des régimes.

(en milliers de dollars)	Régimes de retraite		Autres régimes	
	Obligations au titre des prestations	Coût des prestations <sup>1)</sup>	Obligations au titre des prestations	Coût des prestations <sup>1)</sup>
Taux de rendement prévu des actifs des régimes à long terme		7,0 %		
Incidence d'une hausse de 1 %		(2 644) \$		
Incidence d'une baisse de 1 %		2 644 \$		
Taux d'actualisation	5,5 %	5,5 %	5,5 %	5,5 %
Incidence d'une hausse de 1 %	(29 806) \$	290 \$	(16 643) \$	(836) \$
Incidence d'une baisse de 1 %	33 591 \$	(643) \$	20 106 \$	954 \$
Taux de croissance du coût des soins de santé <sup>2)</sup>			10,0 %	10,0 %
Incidence d'une hausse de 1 %			17 103 \$	1 996 \$
Incidence d'une baisse de 1 %			(13 959) \$	(1 550) \$

1) Traduit l'incidence sur le coût des services rendus au cours de l'exercice, les intérêts débiteurs et le rendement prévu des actifs.

2) Décroit graduellement jusqu'à 6 % en 2012 et demeure à ce niveau par la suite.

La Société a également pris en compte que la fusion des régimes de retraite en cours serait achevée. Dans le cas contraire, l'évaluation de l'obligation transitoire au titre du régime de retraite comprise dans les autres actifs du bilan pourrait devoir faire l'objet d'une autre évaluation.

### Écart d'acquisition et actifs à long terme

L'écart d'acquisition n'est pas amorti, mais il fait l'objet d'un test de dépréciation au moins une fois par année pour chaque unité d'exploitation. Toute baisse de valeur potentielle de l'écart d'acquisition est relevée en comparant la juste valeur de l'unité d'exploitation avec sa valeur comptable. Si la juste valeur de l'unité d'exploitation excède sa valeur comptable, l'écart d'acquisition est considéré ne pas s'être déprécié. Si la valeur comptable de l'unité d'exploitation dépasse sa juste valeur, il est possible que l'écart d'acquisition ait subi une baisse de valeur, baisse qui doit être quantifiée en comparant la juste valeur estimative de l'écart d'acquisition de l'unité d'exploitation avec sa valeur comptable. Toute dépréciation de l'écart d'acquisition donnera lieu à une réduction de la valeur comptable de l'écart d'acquisition dans le bilan consolidé et entraînera la constatation d'une charge de dépréciation hors trésorerie dans l'état des résultats.

La Société évalue périodiquement la recouvrabilité des actifs à long terme lorsqu'il existe des indications d'une perte de valeur possible. Pour ce faire, la Société examine des facteurs comme les résultats actuels, les tendances et les perspectives futures, la valeur de marché actuelle des actifs et d'autres facteurs économiques.

Une variation importante des flux de trésorerie futurs non actualisés prévus pour ces actifs pourrait modifier grandement leur juste valeur estimative, et donner lieu peut-être à une perte de valeur supplémentaire. Les changements qui peuvent avoir une incidence sur les flux de trésorerie futurs comprennent, sans s'y limiter, la concurrence, la conjoncture économique et l'augmentation non récupérable des charges d'exploitation.

### Impôts sur les bénéfices

Les actifs et passifs d'impôts futurs sont constatés pour tenir compte des conséquences fiscales futures attribuables aux écarts temporaires existant entre la valeur comptable des actifs et des passifs au bilan et leurs valeurs fiscales respectives. Les actifs et les passifs d'impôts futurs sont mesurés selon les taux d'imposition en vigueur ou les taux d'imposition pratiquement en vigueur qui sont prévus s'appliquer aux bénéfices imposables des exercices où les écarts temporaires sont prévus se résorber. Pour calculer les impôts sur les bénéfices exigibles et futurs, la direction doit faire des estimations, poser des hypothèses et faire preuve de jugement. Les valeurs comptables des actifs et des passifs figurant dans les états financiers font l'objet d'estimations comptables qui sont intégrées aux soldes de ces actifs et passifs. La valeur fiscale des actifs et des passifs quant à elle se fonde sur l'interprétation des lois fiscales en vigueur dans divers territoires.

Les prévisions quant aux résultats d'exploitation futurs et le moment de la résorption des écarts temporaires ainsi que les vérifications possibles des déclarations d'impôts par les autorités fiscales peuvent également avoir une incidence sur les actifs et passifs d'impôts exigibles et futurs. Compte tenu de l'information dont elle dispose actuellement, la direction croit avoir prévu une provision suffisante pour le paiement des impôts sur les bénéfices.

Un changement dans ces estimations ou ces hypothèses pourrait modifier les soldes d'impôts sur les bénéfices exigibles ou futurs dans le bilan consolidé, et un montant porté au débit ou au crédit de la charge d'impôts sur les bénéfices pourrait donner lieu à des sorties ou des rentrées de trésorerie.

### Évaluation des stocks

Certains stocks dans les magasins de détail sont comptabilisés selon la méthode de la moindre valeur (coût ou valeur de réalisation nette estimative diminuée d'une marge bénéficiaire brute normale). Il faut faire appel à des estimations ou au jugement d'une grande importance pour i) le dénombrement des stocks et leur rajustement en fonction des coûts et ii) l'estimation de la perte des stocks en raison de détériorations, de freintes et de remises qui se seraient produites entre le dernier dénombrement des stocks et la date du bilan.

Les freintes, qui sont calculées selon un pourcentage des ventes, sont évaluées durant tout l'exercice et représentent les articles manquants estimatifs depuis le dernier dénombrement des stocks jusqu'à la date du bilan. Dans la mesure où les pertes réelles diffèrent des estimations, les stocks et le bénéfice d'exploitation risquent d'être touchés.

Un changement ou un écart dans ces estimations pourrait modifier le montant des stocks dans le bilan consolidé et entraîner une augmentation ou une diminution du bénéfice d'exploitation dans l'état consolidé des résultats.

### Contrôles de communication de l'information

La direction de Sobeys, avec la collaboration du chef de la direction et du chef des services financiers, a examiné et évalué les contrôles et procédures de communication de l'information (tel que ce terme est défini dans le Règlement 52-109) en date du 6 mai 2006. À la lumière de cette évaluation, le chef de la direction et le chef des services financiers ont conclu à l'efficacité de la conception et du fonctionnement du système de contrôles et de procédures de communication de l'information.

### Opérations entre apparentés

La Société loue des biens immobiliers appartenant à des apparentés, à des tarifs qui ont été déterminés au moyen d'une formule et qui, de l'avis de la direction, se rapprochent de la juste valeur de marché sur la durée des baux. Ces tarifs sont établis principalement en fonction du financement des coûts réels engagés au moment de la construction des propriétés louées. Les paiements nets exigibles en vertu de ces baux ont totalisé environ 54,2 millions de dollars (56,8 millions de dollars en 2005). Les apparentés ont facturé à la Société des frais de 1,3 million de dollars (0,3 million de dollars en 2005).

Au 6 mai 2006, des créances échéant à moins d'un an de 6,5 millions de dollars (néant en 2005) et des prêts hypothécaires d'un montant nul (1,8 million de dollars en 2005) étaient exigibles d'apparentés. Au cours de l'exercice, la Société a vendu des biens immobiliers à des apparentés à un prix égal, de l'avis de la direction, à la juste valeur de marché, pour un produit de 4,7 millions de dollars et sans aucun gain. La Société a acquis des biens immobiliers appartenant à des apparentés pour une somme de 1,4 million de dollars, un montant, qui de l'avis de la direction, correspond à la juste valeur de marché.

Les opérations entre apparentés sont conclues avec la société mère, Empire Company Limited, et ses filiales ou apparentés. Empire Company Limited est l'actionnaire majoritaire de Sobeys Inc. et en détient 70,3 % des actions ordinaires.

## Garanties et engagements

Le tableau suivant présente les obligations contractuelles importantes de la Société.

### Obligations contractuelles

(en millions de dollars)	2007	2008	2009	2010	2011	Par la suite	Total
Dette à long terme	16,3 \$	16,4 \$	18,5 \$	23,0 \$	13,2 \$	353,4 \$	440,8 \$
Contrats de location-acquisition	8,7	7,2	6,6	6,0	2,7	18,0	49,2
Contrats de location-exploitation	244,9	219,7	197,7	182,7	166,2	1 543,8	2 555,0
Obligations contractuelles	269,9 \$	243,3 \$	222,8 \$	211,7 \$	182,1 \$	1 915,2 \$	3 045,0 \$

Les contrats de location-exploitation, déduction faite des produits de location que la Société prévoit recevoir, se détaillent comme suit :

(en millions de dollars)	2007	2008	2009	2010	2011	Par la suite	Total
	173,1 \$	155,4 \$	140,6 \$	131,7 \$	121,1 \$	1 252,0 \$	1 973,9 \$

### Sobey Leased Properties Limited

La Société s'est engagée à fournir les liquidités nécessaires pour respecter tout engagement que Sobey's Leased Properties Limited (« SLP ») (filiale en propriété exclusive d'Empire Company Limited) ne pourrait respecter ou n'aura pas respecté, jusqu'à ce que les débentures de SLP aient été payées au complet, conformément aux modalités établies. Tout paiement compensatoire effectué par la Société se fera par l'achat d'actions privilégiées à 5 % de SLP, entièrement libérées, non susceptibles d'appels subséquents, rachetables et sans droit de vote. Le solde du capital de ces débentures au 6 mai 2006 était de 32,6 millions de dollars (36,6 millions de dollars en 2005). L'activité principale de SLP consiste à louer des immeubles à Sobey's Capital Incorporated (filiale de Sobey's Inc.) et à ses filiales.

Le détenteur d'actions de SLP, Empire Company Limited, est habilité à prendre toutes les décisions relatives à l'exploitation de SLP. Le bail actuel entre Sobey's Capital Incorporated et ses filiales et SLP est, de l'avis de la direction, d'un montant qui se rapproche de la valeur de marché, et reflète les tarifs qui étaient pratiqués sur le marché lorsque le bail avait été signé. SLP n'est pas tenue au rendement par Empire Company Limited et conserve la propriété entière de l'immeuble loué à l'expiration du bail.

### Détaillants affiliés

La Société a garanti le remboursement de certains emprunts bancaires contractés par des détaillants affiliés. Au 6 mai 2006, ces emprunts s'élevaient à environ 1,3 million de dollars (2,4 millions de dollars en 2005).

La Société a garanti certains contrats de location de matériel pour le compte de ses détaillants affiliés. Selon les modalités de la garantie, si un détaillant affilié ne parvient pas à payer ses loyers en vertu du contrat de location, la Société devra en régler toute insuffisance jusqu'à concurrence de 100,0 millions de dollars sur une base cumulative. La Société doit approuver tous ces contrats.

Le montant total annuel minimal des loyers exigibles en vertu des contrats de location de matériel qui ont été garantis s'élève à environ 21,1 millions de dollars pour l'exercice 2007. Les engagements au titre des loyers garantis pour les cinq prochains exercices s'établissent comme suit :

(en millions de dollars)	Engagements au titre des loyers garantis
2007	21,1 \$
2008	23,2
2009	18,9
2010	15,9
2011	11,1
Par la suite	9,8

## Autres

Au 6 mai 2006, la Société avait un passif éventuel au titre des lettres de crédit émises pour un total de 30,2 millions de dollars (26,2 millions de dollars en 2005).

Lorsqu'elle a signé le bail du nouveau centre de distribution à Mississauga, en mars 2000, Sobeys Capital Incorporated a garanti au propriétaire la bonne exécution, par Services alimentaires SERCA, de toutes ses obligations en vertu du bail. La durée résiduelle du bail est de 14 ans, et l'obligation totale correspond à 43,3 millions de dollars (46,2 millions de dollars en 2005). Lors de la vente des actifs de Services alimentaires SERCA à Sysco Corp., le bail du centre de distribution à Mississauga a été cédé à une filiale de l'acheteur qui en a pris la charge, et Sysco Corp. a consenti à indemniser et à dégager Sobeys Capital Incorporated de toute responsabilité qui pourrait découler de sa garantie.

## Éventualités

Le 21 juin 2005, la Société a reçu un avis de nouvelle cotisation de l'Agence du revenu du Canada (l'« ARC ») pour les exercices 1999 et 2000 relativement à Lumsden Brothers Limited (filiale de vente en gros de la Société) et à la taxe sur les produits et services (« TPS »). Cet avis de nouvelle cotisation porte sur la vente de produits du tabac aux Indiens de plein droit. L'Agence soutient que Lumsden devait prélever la TPS sur la vente de ces produits du tabac aux Indiens de plein droit. Le total des taxes, des intérêts et des pénalités réclamés dans l'avis de nouvelle cotisation s'élève à 13,6 millions de dollars. Lumsden a étudié la question, a reçu des avis juridiques et croit qu'elle n'avait pas à prélever la TPS. Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2006, la Société a déposé un avis d'opposition auprès de l'ARC. Par conséquent, la Société n'a comptabilisé aucune taxe, aucun intérêt ni aucune pénalité à cet égard dans l'état des résultats. La Société a déposé une somme auprès de l'ARC pour couvrir la totalité des taxes, intérêts et pénalités réclamés dans cet avis de nouvelle cotisation et a constaté cette somme à titre de montant à recevoir à long terme de l'ARC en attendant le règlement de ce litige.

La Société est mise en cause dans des réclamations et des litiges qui surviennent dans le cours normal des activités. La direction de la Société ne considère pas que ces litiges présentent un risque important pour la Société, bien qu'elle ne puisse en être certaine.

## Gestion du risque

---

Dans le cours normal de ses activités, Sobeys est exposée à un certain nombre de risques qui pourraient avoir des répercussions sur le rendement de son exploitation. Au cours de l'exercice 2006, la Société a adopté un programme d'évaluation annuelle de la gestion du risque que son comité de direction supervise et dont l'évaluation est soumise au conseil d'administration et à ses comités.

### Concurrence

La Société maintient une forte présence à l'échelle nationale dans l'industrie canadienne de la vente au détail et de la distribution de produits alimentaires par l'entremise d'établissements gérés à l'échelle régionale. L'éventualité d'une diminution du chiffre d'affaires et des marges bénéficiaires découlant d'une concurrence acharnée constitue le plus grand risque d'exploitation de la Société. La stratégie élaborée par la Société pour atténuer ce risque consiste à se diversifier géographiquement, tout en profitant d'une économie d'échelle grâce à une présence nationale, à être axée sur la clientèle et le marché, à viser une exécution supérieure et à s'appuyer sur des activités rentables. La Société réduit son exposition aux pressions concurrentielles ou économiques dans une région donnée du pays en exerçant ses activités dans chaque région du Canada, par l'entremise d'un réseau de magasins corporatifs, franchisés et affiliés, et en répondant aux besoins de milliers de membres-acheteurs. La Société aborde le marché au moyen de cinq concepts distincts de magasins de diverses superficies et bannières, dans le but de satisfaire à la demande prévue des clients et en vue d'augmenter sa rentabilité par région et par marché cible.

### Risque financier

Sobeys a adopté plusieurs politiques financières clés pour gérer les risques financiers. Les risques peuvent aussi découler d'un changement dans les règles ou les normes sur la comptabilité ou la présentation de l'information financière. La Société compte parmi son personnel des services financiers plusieurs professionnels agréés du domaine de la comptabilité.

Dans la gestion normale de sa dette, la Société utilise des instruments financiers pour gérer la volatilité des coûts d'emprunt. Les instruments financiers ne sont pas utilisés à des fins spéculatives. La majorité de la dette de la Société étant à taux fixe, son exposition aux fluctuations des taux d'intérêt est limitée.

### Risque de taux d'intérêt

Il y a un risque de taux d'intérêt lorsque la Société s'expose à une perte financière découlant de la fluctuation des taux d'intérêt. La dette à long terme de la Société porte intérêt à taux fixes. Par conséquent, le risque de taux d'intérêt que la Société est susceptible de courir sur les flux de trésorerie jusqu'à l'échéance de la dette est minime.

### Assurance

Sobeys est autoassurée de manière limitée contre certains risques d'exploitation et elle souscrit aussi des contrats d'assurance de risques successifs auprès de sociétés d'assurance indépendantes financièrement stables. En outre, elle maintient des programmes exhaustifs de prévention des pertes, ainsi que des programmes de gestion visant à atténuer les répercussions financières des risques d'exploitation.

### Ressources humaines

La Société est exposée au risque lié aux interruptions de travail. Les interruptions de travail présentent un risque d'exploitation modéré, car la Société exploite un réseau intégré de plus de 21 centres de distribution partout au pays. La Société entretient également de bonnes relations avec ses employés et les syndicats, et elle ne prévoit pas d'interruptions de travail importantes pour l'exercice 2007. Cependant, Sobeys a affirmé qu'elle accepterait de payer les coûts à court terme d'une interruption de travail afin d'appuyer son engagement ferme de maintenir une infrastructure et une base de coûts qui soient concurrentielles à long terme.

Un leadership efficace est très important pour la croissance de la Société et une réussite durable. Sobeys élabore et offre des programmes de formation à tous les niveaux, dans toutes ses régions d'exploitation, afin d'augmenter les connaissances des employés et de mieux servir ses clients. La capacité de Sobeys à perfectionner et à fidéliser ses employés de façon appropriée pourrait avoir une incidence sur le rendement futur de la Société.

## Continuité de l'exploitation

La Société pourrait être touchée par un événement imprévu ou une catastrophe naturelle qui risque d'interrompre soudainement ou complètement ses activités courantes.

Le risque d'une pandémie en est un exemple. La Société travaille avec des représentants de l'industrie et du gouvernement, afin d'établir un plan de préparation en cas de pandémie.

La responsabilité de la planification de la continuité de l'exploitation a été confiée à un membre du comité de direction.

## Environnement, santé et sécurité

La Société améliore continuellement ses programmes dans les domaines de l'environnement, de la santé et de la sécurité, et se conforme aux lois pertinentes. Des programmes de sensibilisation et de formation des employés sont menés, et les risques en matière d'environnement, de santé et de sécurité sont réexaminés régulièrement.

Les remises en état environnementales des lieux sont effectuées à l'aide des ressources internes et externes appropriées et qualifiées, et les questions de santé et de sécurité sont traitées de façon proactive. Le conseil d'administration reçoit des rapports réguliers qui portent sur des questions en suspens, recensent les nouvelles lois et présentent les nouveaux programmes mis en œuvre dans toute la Société, dont les retombées seront bénéfiques à l'environnement ainsi qu'à la santé et à la sécurité des employés. Les exigences actuelles en matière de réglementation de la protection de l'environnement ne devraient pas avoir d'incidences financières et opérationnelles importantes sur les dépenses en immobilisations, le bénéfice ou la situation concurrentielle de la Société au cours des prochains exercices.

La Société a élaboré des programmes afin de promouvoir un lieu de travail sain et sécuritaire, ainsi que des politiques d'emploi avant-gardistes axées sur le mieux-être des milliers d'employés qui travaillent dans ses magasins, ses centres de distribution et ses bureaux. Ces politiques et programmes sont révisés régulièrement par le comité des Ressources humaines du conseil d'administration.

## Activités à l'étranger

Sobeys ne court aucun risque important associé aux activités à l'étranger. Les activités à l'étranger sont limitées à un petit nombre de bureaux de courtage de produits maraîchers, situés aux États-Unis.

## Risque de change

La Société conclut la majeure partie de ses opérations en dollars canadiens, et son risque de change est limité aux fluctuations du taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain. Les achats en dollars américains représentent environ 3 % du total des achats annuels de la Société. La Société a mis sur pied une politique qui autorise l'utilisation de contrats à terme avec des contreparties hautement solvables afin de fixer le taux de change du dollar américain relativement à certains de ses besoins prévus, pour des périodes ne dépassant pas 30 jours.

## Salubrité alimentaire

La Société s'expose à des responsabilités éventuelles liées à son exploitation, notamment les responsabilités éventuelles et les dépenses associées aux défauts d'un produit, à la salubrité alimentaire et à la manutention des produits. Ces responsabilités peuvent survenir au moment de l'entreposage, de la distribution ou de l'étalage des produits et, en ce qui touche les produits de marque maison de la Société, de la production, de l'emballage et de la conception des produits.

Une grande majorité du chiffre d'affaires de la Société provient de la vente de produits alimentaires, et la Société court un risque en cas d'une épidémie importante d'intoxication alimentaire ou lorsque des produits alimentaires suscitent de vives inquiétudes chez les consommateurs qui craignent pour leur santé. Un tel événement pourrait toucher le rendement financier de la Société de façon importante. Des procédés sont en place pour gérer les crises alimentaires éventuelles. Ils cernent les risques, fournissent des informations claires aux employés et aux consommateurs et assurent que les produits éventuellement nocifs sont immédiatement supprimés des stocks. Les responsabilités relatives à la salubrité alimentaire sont prises en charge par le programme d'assurance de la Société. En outre, la Société a en place des méthodes et des programmes de salubrité alimentaire qui portent sur des normes de manutention et de préparation sécuritaires des aliments. La Société emploie les meilleures pratiques en matière d'entreposage et de distribution des produits alimentaires.

## Technologie

La Société s'est engagée à améliorer ses systèmes d'exploitation, ses outils et ses méthodes, afin d'accroître son efficacité et son efficacité. La mise en œuvre de projets majeurs en matière de technologie de l'information comporte des risques qui doivent être atténués par de rigoureux procédés de gestion du changement et de gouvernance d'entreprise. La Société s'est dotée d'une équipe d'optimisation des processus d'affaires, composée de ressources internes et externes compétentes, responsables d'agir sur diverses initiatives. Le conseil d'administration de Sobeys a également créé un comité de surveillance, afin de s'assurer de la mise en place d'une structure de gouvernance d'entreprise appropriée concernant ces initiatives de changement, et ce comité reçoit régulièrement des rapports émanant de la direction de la Société.

## Immobilier

La Société fait appel à une excellente méthode d'attribution des dépenses en immobilisations qui vise à obtenir les emplacements immobiliers les plus intéressants pour ses magasins, la propriété directe de la Société étant une considération importante, sans être primordiale. La Société construit certains magasins de détail sur ses propres propriétés; cependant la majorité de ses constructions sont réalisées conjointement avec des promoteurs externes. La disponibilité de nouveaux sites de magasins à potentiel élevé et la capacité d'agrandir les magasins existants dépendent donc en grande partie de la négociation fructueuse des contrats de location-exploitation avec ces promoteurs et de la capacité de la Société à acheter des propriétés à potentiel élevé.

## Questions en matière de loi, de fiscalité et de comptabilité

Les modifications apportées aux lois, règles et règlements fédéraux et provinciaux liés aux activités de la Société pourraient avoir une incidence importante sur les résultats financiers. La conformité avec toute modification proposée pourrait également entraîner des coûts significatifs pour Sobeys. Le non-respect des lois, des règles et des règlements peut exposer la Société à des poursuites qui pourraient avoir une incidence marquée sur son rendement.

Pareillement, la réglementation fiscale et les prises de position comptables peuvent être modifiées dans un sens qui pourrait nuire à la Société.

## Exploitation

La réussite de Sobeys est étroitement liée au rendement de ses magasins de détail. Les détaillants affiliés exploitent environ 58 % de ces magasins de détail. La Société se fie à la direction des magasins affiliés et des magasins corporatifs pour exécuter avec succès les programmes et les stratégies de vente au détail.

Afin de contrôler les marques de la Société ainsi que la qualité et la gamme de produits et services offerts dans ses magasins, chaque détaillant affilié convient de s'approvisionner auprès de la Société. En outre, chaque magasin convient de se conformer aux politiques, aux plans de commercialisation et aux normes d'exploitation prescrits par la Société. Ces obligations sont précisées dans les conventions d'affiliation qui prennent fin à divers moments pour chaque détaillant affilié. En outre, la Société maintient un contrôle sur les baux principaux, ou a contracté des ententes d'achat à long terme, pour contrôler la vaste majorité de ses établissements de vente au détail.

## Chaîne d'approvisionnement

La Société peut subir une interruption dans sa chaîne d'approvisionnement qui risque d'occasionner une pénurie d'articles dans son réseau de magasins de détail. Elle atténue ce risque en choisissant soigneusement ses fournisseurs et en adoptant des pratiques efficaces pour préserver sa chaîne d'approvisionnement ainsi que ses infrastructures logistiques et pour garantir leur évolution. C'est de cette manière qu'elle pourra soutenir la croissance et atteindre ses objectifs de croissance.

## Caractère saisonnier

En raison des produits alimentaires, surtout sur le plan des stocks, du volume des ventes et des gammes de produits, les activités de la Société sont touchées dans une certaine mesure par les périodes de fêtes au cours de l'année.

## Prix des services publics et du carburant

La Société consomme énormément d'électricité, de carburant et d'autres services publics. Des hausses imprévues du coût de ces produits et services peuvent nuire au rendement financier de la Société. La Société a mis en place divers programmes sur la consommation de biens et services et leur approvisionnement, afin de réduire le risque lié aux services publics.

## Éthique et déontologie

Toute violation des politiques de la Société, des lois ou des pratiques commerciales éthiques risque d'entacher la réputation de la Société et de nuire considérablement à ses marques. Le rendement financier de la Société pourrait donc en souffrir. Dans le cadre de sa gestion des codes de conduite, la Société s'est dotée d'un code de déontologie que les employés doivent respecter et auquel ils doivent adhérer en apposant leur signature à intervalle régulier. Comme moyens de vérification indépendante et de sécurité, la Société a aussi mis à la disposition du personnel un numéro d'urgence pour dénoncer toute irrégularité.

## Perspectives

---

Sobeys continuera à investir dans l'amélioration des infrastructures et de la productivité afin de respecter l'intention qu'elle a déjà exprimée, qui est de bâtir à long terme une entreprise de commerce au détail saine et durable, y compris les infrastructures.

En raison de la cession de l'entreprise libre-service de la Société en Ontario et au Québec, comme il a été mentionné déjà, la croissance des ventes de l'exercice 2007 subira une incidence négative d'environ 200 millions de dollars par rapport aux ventes de l'exercice 2006. En outre, la Société s'attend à une autre baisse des ventes de produits du tabac à l'échelle de l'entreprise pour l'exercice 2007.

Au cours de l'exercice 2007, Sobeys poursuivra son programme de transformation de ses processus d'affaires et de ses systèmes informatiques, en privilégiant l'occasion unique qui s'offre à elle d'améliorer ses capacités en matière de traitement de l'information et d'aide à la décision et d'accroître son efficacité dans ses établissements de l'Ontario et de l'Ouest canadien. Les systèmes et les pratiques qui seront mis en œuvre ont été élaborés au cours de nombreuses années et sont actuellement utilisés par la Société dans la région Atlantique. L'initiative adoptée pour l'Ontario et l'Ouest canadien vise à simplifier, à normaliser et à rationaliser les activités de soutien dans le cadre de la stratégie de la Société axée sur les produits alimentaires. Cette initiative aura un effet multiplicateur sur les investissements dans la technologie, améliorera l'efficacité et réduira les coûts à long terme.

L'approche adoptée relativement à cet ensemble d'initiatives a été inspirée des expériences passées de la Société. La complexité de cette gamme exhaustive d'initiatives, laquelle influence chaque aspect des activités, exige un investissement important afin de gérer le risque lié à la mise en œuvre, mais exige également la préparation du personnel afin de garantir et de maintenir les avantages relatifs aux pratiques et systèmes plus efficaces après leur mise en œuvre. La nouvelle formation obligatoire de milliers d'employés en Ontario vient tout juste de commencer et se poursuivra au cours du premier semestre de l'exercice 2007. La Société engagera la totalité des coûts de mise en œuvre ainsi que les coûts de formation de milliers d'employés dans l'Ouest canadien au cours de l'exercice 2007. On prévoit que le coût total approximatif de ces initiatives prises à l'égard de l'Ontario et de l'Ouest canadien sera de l'ordre de 0,27 \$ à 0,32 \$ par action au cours de l'exercice 2007.

## Mesures non conformes aux PCGR

Certaines mesures mentionnées dans le présent rapport de gestion n'ont pas de définition normalisée en vertu des PCGR du Canada. Elles peuvent donc ne pas se prêter à une comparaison avec les mesures nommées de la même façon et présentées par d'autres sociétés ouvertes. La Société utilise ces mesures, car elle croit que certains investisseurs s'en servent pour mesurer le rendement financier.

- Le BAII correspond au bénéfice net avant la part des actionnaires sans contrôle, plus les intérêts débiteurs et les impôts sur les bénéfices.
- Le BAIIA correspond au BAII plus l'amortissement des immobilisations corporelles et des actifs incorporels.
- Le BAIIAL correspond au BAIIA plus la charge de location brute.

(en millions de dollars)	Période de 13 semaines terminée le	Période de 14 semaines terminée le	Période de 52 semaines terminée le	Période de 53 semaines terminée le
	6 mai 2006	7 mai 2005	6 mai 2006	7 mai 2005
BII	85,2 \$	84,6 \$	331,6 \$	322,6 \$
Amortissement des immobilisations corporelles	50,8	47,7	192,8	174,5
Amortissement des actifs incorporels	0,7	0,8	3,8	1,9
BIIIA	136,7	133,1	528,2	499,0
Charge de location brute	84,3	71,6	335,0	275,9
BIIIAL	221,0 \$	204,7 \$	863,2 \$	774,9 \$

- La dette portant intérêt inclut les emprunts bancaires, les acceptations bancaires et la dette à long terme.
- La dette ajustée s'entend de la dette portant intérêt, plus la valeur capitalisée des paiements relatifs à des contrats de location-exploitation, qui correspond à six fois les paiements annuels nets liés à ces contrats.
- Le capital total s'entend de la dette portant intérêt plus les capitaux propres.

(en millions de dollars)	6 mai 2006	7 mai 2005	1 <sup>er</sup> mai 2004
Tranche de la dette à long terme échéant à moins d'un an	25,0 \$	194,9 \$	33,1 \$
Dette à long terme	465,0	262,9	420,0
Dette portant intérêt	490,0	457,8	453,1
Total des capitaux propres	1 834,3	1 682,1	1 561,3
Capital total	2 324,3 \$	2 139,9 \$	2 014,4 \$

- Les dépenses en immobilisations à l'échelle de la Société comprennent celles figurant au bilan ainsi que toutes les dépenses en immobilisations connues que les détaillants affiliés et les propriétaires non apparentés ont effectuées.
- Les ventes des magasins comparables sont celles des magasins situés dans les mêmes endroits au cours des deux périodes visées.

Le 28 juin 2006

Nouvelle-Écosse, Canada

# Responsabilité de la direction à l'égard de l'information financière

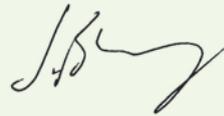
Il incombe à la direction de préparer les états financiers consolidés compris dans le présent rapport annuel et d'y inclure toute autre information. Les états financiers consolidés ont été préparés selon les principes comptables généralement reconnus du Canada appropriés et constituent les meilleures estimations et le meilleur jugement de la direction. Les renseignements financiers figurant ailleurs dans le rapport sont conformes à ceux que contiennent les états financiers consolidés.

La direction de la Société a établi et maintient un système de contrôle interne qui fournit une assurance raisonnable quant à l'intégrité des états financiers consolidés, la protection des actifs de la Société, ainsi que la prévention et la détection de l'information financière frauduleuse.

Le conseil d'administration, par l'entremise de son comité de vérification, composé uniquement d'administrateurs ne faisant pas partie de la direction de la Société, rencontre les dirigeants chargés de la gestion financière et les vérificateurs externes à intervalles réguliers afin de s'assurer de la présentation fidèle et de l'intégrité de l'information financière. Le comité de vérification présente ses constatations au conseil d'administration afin que ce dernier puisse en tenir compte au moment d'approuver les états financiers consolidés annuels destinés aux actionnaires. Les vérificateurs externes ont en permanence accès au comité de vérification.



**Bill McEwan**  
Président et  
chef de la direction  
Le 28 juin 2006



**J. Bruce Terry**  
Vice-président exécutif et  
chef des services financiers  
Le 28 juin 2006

## Rapport des vérificateurs

### Aux actionnaires de Sobeys Inc.

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Sobeys Inc. au 6 mai 2006 et au 7 mai 2005, ainsi que les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie des exercices de 52 et de 53 semaines terminés à ces dates. La responsabilité de ces états financiers consolidés incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers consolidés en nous fondant sur nos vérifications.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers consolidés sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers consolidés. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers consolidés.

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Société au 6 mai 2006 et au 7 mai 2005 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour les exercices terminés à ces dates selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.



**Grant Thornton LLP**  
Comptables agréés  
New Glasgow, Canada  
Le 12 juin 2006

# Bilans consolidés

(en millions)	6 mai 2006	7 mai 2005
<b>Actif</b>		
Actif à court terme		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	332,1 \$	272,8 \$
Débiteurs	208,2	199,8
Stocks	626,8	588,6
Frais payés d'avance	45,9	43,4
Prêts hypothécaires, prêts et autres débiteurs	15,9	15,5
Impôts sur les bénéfices à recevoir	5,8	21,9
	1 234,7	1 142,0
Prêts hypothécaires, prêts et autres débiteurs (note 2)	68,4	43,4
Autres éléments d'actif (note 3)	180,0	150,3
Immobilisations corporelles (note 4)	1 612,2	1 461,9
Actifs destinés à la vente (note 1q)	8,5	11,5
Actifs incorporels (moins l'amortissement cumulé de 7,2 \$; 4,7 \$ au 7 mai 2005)	21,5	24,3
Écart d'acquisition	613,3	612,4
	3 738,6 \$	3 445,8 \$
<b>Passif</b>		
Passif à court terme		
Créditeurs et charges à payer	1 158,8 \$	1 083,3 \$
Passifs d'impôts futurs (note 7)	46,1	52,4
Tranche de la dette à long terme échéant à moins d'un an	25,0	194,9
	1 229,9	1 330,6
Dette à long terme (note 6)	465,0	262,9
Obligation au titre des contrats de location à long terme (note 17)	20,8	12,3
Obligation au titre d'avantages sociaux futurs (note 14)	96,0	92,2
Passifs d'impôts futurs (note 7)	44,1	33,1
Produits reportés	3,3	3,0
Part des actionnaires sans contrôle (note 1t v)	45,2	29,6
	1 904,3	1 763,7
<b>Capitaux propres</b>		
Capital-actions (note 8)	904,8	901,4
Surplus d'apport	0,9	0,4
Bénéfices non répartis	928,6	780,3
	1 834,3	1 682,1
	3 738,6 \$	3 445,8 \$

Passifs éventuels (voir note 13)

Voir les notes complémentaires.

Approuvé au nom du conseil,



Bill McEwan  
Administrateur



Peter C. Godsoe  
Administrateur

## Bénéfices non répartis consolidés

Exercices terminés les (en millions)	6 mai 2006	7 mai 2005
Solde d'ouverture des bénéfices non répartis, déjà établi	780,3 \$	667,9 \$
Rajustement lié à l'adoption de normes comptables (note 1t)	–	(28,7)
Solde d'ouverture des bénéfices non répartis, après redressement	780,3	639,2
Bénéfice net	189,4	186,7
Rajustement de la part des actionnaires sans contrôle (note 19)	(5,5)	–
	964,2	825,9
Dividendes déclarés et payés	(35,6)	(32,8)
Prime sur les actions ordinaires rachetées à des fins d'annulation (note 8)	–	(12,8)
Solde de clôture	928,6 \$	780,3 \$

Voir les notes complémentaires.

## Résultats consolidés

(en millions, sauf les montants par action)	Période de 52 semaines se terminant le	Période de 52 semaines se terminant le
	6 mai 2006	7 mai 2005
Ventes	12 853,3 \$	12 189,4 \$
Charges d'exploitation		
Coût des produits vendus et frais de vente et d'administration	12 325,1	11 690,4
Amortissement	192,8	174,5
Amortissement des actifs incorporels	3,8	1,9
Bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	331,6	322,6
Intérêts débiteurs		
Dette à long terme	33,6	35,0
Dette à court terme	1,3	2,9
	34,9	37,9
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	296,7	284,7
Impôts sur les bénéfices (note 7)	100,1	98,0
Bénéfice net avant part des actionnaires sans contrôle	196,6	186,7
Part des actionnaires sans contrôle (note 1t v)	7,2	–
Bénéfice net	189,4 \$	186,7 \$
Bénéfice net de base par action (note 9)	2,93 \$	2,88 \$
Bénéfice net dilué par action (note 9)	2,90 \$	2,85 \$
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation, de base, en millions	64,7	64,9
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation, dilué, en millions	65,4	65,5

Voir les notes complémentaires.

## Flux de trésorerie consolidés

(en millions)	Période de 52 semaines se terminant le	Période de 52 semaines se terminant le
	6 mai 2006	7 mai 2005
<b>Activités d'exploitation</b>		
Bénéfice net	189,4 \$	186,7 \$
Éléments sans incidence sur la trésorerie (note 10)	260,4	235,7
	449,8	422,4
Variation nette du fonds de roulement hors trésorerie	45,5	15,6
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	495,3	438,0
<b>Activités d'investissement</b>		
Acquisitions d'immobilisations corporelles	(332,3)	(268,5)
Produit de la cession d'immobilisations corporelles	18,6	34,9
Prêts hypothécaires, prêts et autres débiteurs	(25,4)	(0,3)
Augmentation des liquidités soumises à restrictions	(14,7)	–
Augmentation des frais reportés	(50,5)	(49,7)
Acquisitions d'entreprises, déduction faite de la trésorerie acquise	(5,3)	(12,1)
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(409,6)	(295,7)
<b>Activités de financement</b>		
Émission de la dette à long terme	203,0	32,3
Remboursement de la dette à long terme	(199,8)	(47,3)
Part des actionnaires sans contrôle	2,9	–
Augmentation du prêt pour achat d'actions	(2,6)	(1,3)
Émission de capital-actions	5,7	5,5
Rachat de capital-actions	–	(23,4)
Dividendes	(35,6)	(32,8)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(26,4)	(67,0)
Augmentation de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	59,3	75,3
Incidence initiale des entités à détenteurs de droits variables	–	32,9
Augmentation de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	59,3	108,2
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début	272,8	164,6
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin	332,1 \$	272,8 \$

Voir les notes complémentaires.

# Notes complémentaires

au 6 mai 2006 (en millions, à l'exception du capital-actions)

## 1 Sommaire des principales conventions comptables

Les présents états financiers consolidés ont été dressés par la direction conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada (les « PCGR »); ils comprennent les comptes de Sobeys Inc. (la Société), de toutes ses filiales et des entreprises jugées être des entités de détenteurs de droits variables (« EDDV ») dont le contrôle est obtenu d'une autre façon que par la propriété de la majorité des droits de vote. Toutes les filiales de la Société sont en propriété exclusive. La Société exerce ses activités de distribution alimentaire dans quatre régions : l'Ouest du Canada, l'Ontario, le Québec et les provinces de l'Atlantique. Ces régions ont été réunies au sein d'un seul segment d'exploitation étant donné qu'elles possèdent des caractéristiques économiques communes.

### a) Amortissement

Les immobilisations corporelles sont comptabilisées au coût.

L'amortissement est comptabilisé selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée de vie utile estimative des biens, comme suit :

Matériel et véhicules	de 3 à 20 ans
Immeubles	de 10 à 40 ans
Améliorations locatives	Le moins élevé de la durée du bail et de 7 à 10 ans

### b) Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie désignent l'encaisse, les bons du Trésor et les placements garantis échéant à moins de 90 jours de la date d'acquisition.

### c) Stocks

Les stocks en entrepôt sont évalués au coût ou à la valeur de réalisation nette, selon le moins élevé des deux, le coût étant établi essentiellement selon la méthode de l'épuisement successif. Les stocks de détail sont évalués au coût ou à la valeur de réalisation nette, selon le moins élevé des deux. Le coût est établi selon la méthode de l'épuisement successif ou la méthode au prix de détail. La méthode au prix de détail utilise le prix de vente prévu moins une marge bénéficiaire normale, essentiellement sur la base du coût moyen.

### d) Baux

Les baux qui répondent à certains critères sont comptabilisés à titre de contrats de location-acquisition. Les intérêts théoriques sont imputés aux résultats. Si le bail prévoit la cession possible de la propriété à la Société ou une option d'achat à prix de faveur, la valeur capitalisée est amortie sur la durée de vie utile des biens visés par le bail. Autrement, la valeur capitalisée est amortie selon la méthode linéaire sur la durée du bail ou la durée de vie utile, si elle est inférieure. Les obligations au titre des contrats de location-acquisition sont diminuées des paiements de location moins les intérêts théoriques. Tous les autres baux sont comptabilisés à titre de contrats de location-exploitation.

### e) Écart d'acquisition

L'écart d'acquisition représente l'excédent du prix d'achat d'une entreprise acquise sur la juste valeur des actifs corporels et incorporels nets sous-jacents acquis à la date d'acquisition.

Les écarts d'acquisition et les actifs incorporels ayant une durée de vie utile indéfinie font l'objet d'un test de dépréciation annuel. Si la valeur comptable excède la juste valeur de l'écart d'acquisition ou des actifs incorporels (p. ex., les marques de commerce), elle sera diminuée au montant de la juste valeur.

### f) Actifs incorporels

Des actifs incorporels sont constatés lors de l'acquisition d'entreprises, de magasins affiliés existants et de dossiers d'ordonnances de pharmacie. Les actifs incorporels sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur une période de 10 à 15 ans.

**g) Constatation des produits**

Les ventes sont constatées à partir du point de vente. Elles comprennent les produits provenant des clients par l'intermédiaire des magasins corporatifs exploités par la Société, des EDDV consolidées et le produit des ventes aux magasins affiliés, aux magasins associés et aux clients indépendants qui ne sont pas des EDDV. Le produit reçu des magasins affiliés, des magasins associés et des clients indépendants qui ne sont pas des EDDV provient principalement de la vente de marchandises. La Société perçoit également des redevances de franchise en vertu de deux sortes d'arrangements. Des redevances de franchise de nature contractuelle en fonction de la valeur monétaire des marchandises livrées sont constatées comme des produits lorsque la marchandise est livrée. Des redevances de franchise de nature contractuelle en fonction des ventes au détail du franchisé sont constatées comme des produits sur une base hebdomadaire sur facturation en fonction des ventes au détail du franchisé.

**h) Capitalisation des intérêts**

Les intérêts de la période de construction sont capitalisés dans le coût des immobilisations corporelles. Le montant des intérêts capitalisés aux constructions en cours de l'exercice est de 0,5 \$ (0,1 \$ au 7 mai 2005).

**i) Produits reportés**

Les produits reportés se composent de contrats d'achat à long terme avec les fournisseurs et de produits de location provenant de la vente de filiales. Les produits reportés sont constatés aux résultats sur la durée des contrats et des baux connexes.

**j) Frais reportés**

Les frais reportés comprennent les frais de marketing reportés des magasins, les frais de financement reportés, l'actif transitoire au titre des régimes de retraite et les frais de contrats d'achat reportés.

Les frais reportés sont amortis comme suit :

Frais de marketing reportés des magasins	7 ans
Frais de financement reportés	sur la durée de la dette
Frais de contrats d'achat reportés	sur la durée du contrat

**k) Frais d'ouverture de magasins**

Les frais d'ouverture de nouveaux magasins et de magasins convertis sont radiés pendant la première année d'exploitation.

**l) Instruments financiers**

La Société utilise divers instruments financiers pour gérer son exposition au risque de taux d'intérêt. Lorsque les tests requis ont permis d'établir que les instruments sont dûment documentés et efficaces, les gains et les pertes découlant de ces instruments sont reportés et constatés dans les résultats à la même période où le risque connexe couvert est réalisé (comptabilisation au règlement). Les montants reçus ou payés, y compris les gains et les pertes sur les instruments utilisés pour couvrir le risque de taux d'intérêt, sont constatés sur la durée de l'élément couvert à titre d'intérêts débiteurs. Les dérivés ne sont pas comptabilisés au bilan.

La Société utilise des contrats à terme pour fixer le taux de change d'une partie des sommes dont elle prévoit avoir besoin en dollars américains pour des périodes d'au plus 30 jours. Les montants reçus ou payés liés aux instruments utilisés pour couvrir le taux de change, y compris les gains et les pertes, sont constatés dans le coût des achats.

**m) Impôts futurs**

Les écarts entre la valeur fiscale des actifs et des passifs et leur valeur comptable au bilan sont utilisés pour calculer les actifs et les passifs d'impôts futurs. Les actifs et les passifs d'impôts futurs ont été calculés selon les taux d'imposition pratiquement en vigueur qui seront appliqués au cours de l'exercice où les écarts sont censés se résorber.

**n) Bénéfice par action**

Le bénéfice par action est calculé en divisant le bénéfice disponible aux actionnaires ordinaires par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation durant la période. Le résultat dilué par action est calculé selon la méthode du rachat d'actions qui présume que toutes les options d'achat d'actions en cours dont le prix d'exercice est inférieur au cours moyen sont exercées et le produit présumé est utilisé pour acheter des actions ordinaires de la Société au cours moyen pendant l'exercice.

**o) Conversion des devises**

Les actifs et les passifs libellés en devises sont convertis en dollars canadiens au taux de change en vigueur à la date de chaque fin de période. Les gains ou les pertes de change découlant de la conversion des soldes de bilans libellés en devises sont constatés dans les résultats d'exploitation. Les produits et les charges libellés en devises sont convertis en dollars canadiens au taux de change moyen de la période.

**p) Régimes de retraite et autres régimes d'avantages sociaux**

Les coûts des prestations des régimes de retraite à cotisations déterminées de la Société sont constatés aux résultats au fur et à mesure que les cotisations sont versées. Les coûts des régimes de retraite à prestations déterminées et d'autres régimes d'avantages sociaux sont fondés sur des évaluations actuarielles établies selon la méthode de répartition des prestations au prorata des services et les meilleures estimations de la direction quant au taux de rendement à long terme des actifs des régimes, à l'augmentation des salaires, à l'âge du départ à la retraite et au taux de croissance prévu du coût des services de santé.

Les valeurs courantes du marché sont utilisées pour évaluer les actifs des régimes d'avantages sociaux. L'obligation au titre des avantages sociaux futurs est calculée selon les taux d'intérêt actuels du marché, dans l'hypothèse d'un portefeuille composé d'obligations de sociétés cotées AA, dont l'échéance, en moyenne, correspond à la durée de l'obligation.

L'incidence des modifications apportées aux régimes est amortie selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée moyenne estimative du reste de la carrière active d'un groupe de salariés (« DMERCA »). Pour les régimes de retraite, les gains et les pertes actuariels et l'incidence des changements actuariels dépassant 10 % de l'obligation au titre des prestations projetées ou 10 % de la valeur de marché des actifs, selon le plus élevé des deux montants, sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire par rapport à la DMERCA. Pour les autres régimes d'avantages sociaux, les gains et pertes actuariels sont constatés immédiatement. Pour le régime de retraite complémentaire de la direction de Sobeys, l'incidence des modifications apportées aux dispositions du régime est amortie sur cinq ans.

**q) Actifs destinés à la vente**

Certains terrains et immeubles destinés à la vente ont été reclassés en tant que « actifs destinés à la vente », conformément au chapitre 3475 du *Manuel de l'ICCA*, « Sortie d'actifs à long terme et abandon d'activités ». Ces actifs, que l'on prévoit vendre dans les douze mois, ne sont plus des actifs productifs et ne sont pas destinés à une utilisation future. Les actifs destinés à la vente sont mesurés au coût, ou à la juste valeur diminuée des frais de cession si cette dernière valeur est inférieure.

**r) Utilisation d'estimations**

Pour préparer les états financiers consolidés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada, la direction doit faire des estimations et émettre des hypothèses en ce qui concerne les montants inscrits dans les états financiers consolidés et les notes complémentaires. Ces estimations sont fondées sur les meilleures connaissances de la direction relativement aux événements actuels et aux mesures que la Société pourrait prendre à l'avenir.

**s) Normes comptables adoptées au cours de l'exercice 2006***i. Remises consenties par des fournisseurs*

Au cours du premier trimestre de l'exercice 2006, la Société a adopté la modification apportée au CPN-144 publiée en janvier 2005 qui exige la présentation du montant de toute remise d'un fournisseur qui a été constatée dans les résultats mais pour lequel toutes les conditions y donnant droit n'ont pas encore été remplies (voir la note 18).

**t) Normes comptables adoptées au cours de l'exercice 2005***i. Opération de couverture*

La note d'orientation concernant la comptabilité NOC-13, « Relations de couverture » est entrée en vigueur au cours de l'exercice 2005. Cette note d'orientation touche l'identification, la désignation, la documentation et l'efficacité des relations de couverture aux fins de l'application de la comptabilité de couverture et elle comprend des directives relativement à l'abandon de la comptabilité de couverture. L'adoption prospective de cette note n'a pas eu d'incidence pour la Société.

ii. Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations

Au cours de l'exercice 2005, le chapitre 3110 du *Manuel de l'ICCA*, « Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations », a été adopté rétroactivement. Ce chapitre établit les normes de constatation, de mesure et de présentation des obligations juridiques associées aux coûts liés à la mise hors service d'immobilisations. Un passif lié à la mise hors service d'immobilisations est constaté dans la période au cours de laquelle l'actif juridique est capitalisé, au titre de l'immobilisation connexe et amorti sur la durée de vie utile. Après l'évaluation initiale de l'obligation liée à la mise hors service de l'immobilisation, l'obligation est ajustée pour refléter l'écoulement du temps et la variation des coûts futurs estimatifs constituant l'obligation. L'adoption de ce chapitre n'a pas eu d'incidence pour la Société.

iii) Baux immobiliers

Le 2 mai 2004, la Société a adopté le chapitre 1100 du *Manuel de l'ICCA* qui décrit les sources premières des PCGR, ce qu'il faut faire lorsqu'une question n'est pas traitée expressément dans les sources des PCGR, et qui identifie d'autres sources à consulter lorsqu'une question n'est pas traitée dans les sources des PCGR. Ce chapitre a été adopté prospectivement, sans retraitement des chiffres de périodes antérieures et, en conséquence, la Société a modifié sa convention comptable afin de constater les charges de location immobilière selon la méthode de l'amortissement linéaire (voir la note 17).

Le 7 février 2005, le bureau du chef comptable de la *Securities and Exchange Commission* (« SEC ») des États-Unis a publié un document qui clarifie la comptabilisation de divers éléments des baux immobiliers et des améliorations locatives au sujet desquels les organismes de réglementation comptable des États-Unis et du Canada ne se sont en général pas prononcés. Par suite de la clarification de la SEC, la Société a adopté les deux conventions comptables suivantes. Les incitatifs à la location reçus à titre de remboursement du coût des améliorations locatives sont amortis sur la durée du bail. La charge totale de location est amortie selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée totale du bail, y compris la période d'installation des agencements immobiliers au cours de laquelle aucun loyer n'est versé. La période d'installation varie selon les magasins, mais on considère généralement qu'elle dure un mois avant l'ouverture du magasin. La Société a adopté cette convention rétroactivement, avec retraitement des chiffres de périodes antérieures (voir la note 17).

iv) Remises consenties par des fournisseurs

En janvier 2004, l'ICCA a publié une nouvelle norme comptable contenue dans le CPN-144, « Comptabilisation par un client (y compris un revendeur) de certaines contreparties reçues d'un fournisseur ». Selon le CPN-144, les contreparties monétaires reçues d'un fournisseur devraient être considérées comme une réduction du prix des produits ou des services du fournisseur, et devraient être comptabilisées en diminution du coût des produits vendus et des stocks connexes lorsqu'elles sont constatées dans l'état des résultats et le bilan du client. Certaines exceptions s'appliquent si la contrepartie est un paiement lié à des actifs ou à des services livrés au fournisseur ou pour le remboursement de coûts engagés dans le but de vendre les produits du fournisseur, sous réserve de certaines conditions. La Société a adopté rétroactivement le CPN-144 au deuxième trimestre de l'exercice 2005, avec retraitement des chiffres de périodes antérieures (voir la note 18).

v) Entités à détenteurs de droits variables

Depuis le quatrième trimestre terminé le 7 mai 2005, la Société a dû appliquer les dispositions de la note d'orientation concernant la comptabilité NOC-15, « Consolidation des entités à détenteurs de droits variables (variable interest entities) », publiée par l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA »). La NOC-15 exige que la Société consolide certaines entités qui sont réputées être sous son contrôle, si ce contrôle ne s'exerce pas au moyen de la détention de droits de vote dans l'entité (voir la note 19).

vi) Rémunération à base d'actions

La Société a un programme de prêt pour l'achat d'actions destiné aux employés. Conformément au CPN-132 du Comité sur les problèmes nouveaux, ces prêts, accordés aux employés dans le but de faire l'acquisition d'actions ordinaires, sont considérés comme des options d'achat d'actions, sont traités comme une rémunération à base d'actions et sont constatés à leur juste valeur de marché. Cette norme a été appliquée prospectivement à compter de 2005, car il a été déterminé qu'une application rétroactive n'aurait pas un effet important sur la Société (voir la note 16).

## 2 Prêts hypothécaires, prêts et autres débiteurs

	6 mai 2006	7 mai 2005
Prêts	66,5 \$	53,6 \$
Prêts hypothécaires	0,3	2,1
Autres débiteurs	17,5	3,2
	84,3	58,9
Moins montant échéant à moins d'un an	15,9	15,5
	68,4 \$	43,4 \$

### Prêts

Les prêts représentent le financement à long terme accordé à certains détaillants affiliés. Ces prêts sont principalement garantis par les stocks, les agencements et le matériel. Ils portent intérêt à différents taux et sont assortis de modalités de remboursement allant jusqu'à dix ans. La valeur comptable des prêts se rapproche de la juste valeur, étant donné les taux d'intérêt variables exigibles sur les prêts et les relations entre les détaillants affiliés et la Société en matière d'exploitation.

## 3 Autres éléments d'actif

	Valeur comptable nette en 2006	Valeur comptable nette en 2005
Frais de marketing reportés des magasins	68,7 \$	68,6 \$
Frais de financement reportés	6,2	2,0
Frais de contrats d'achat reportés	25,9	15,9
Actif transitoire au titre des régimes de retraite	39,1	31,5
Trésorerie affectée	14,7	–
Autres	25,4	32,3
Total	180,0 \$	150,3 \$

## 4 Immobilisations corporelles

6 mai 2006	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
Terrains	89,5 \$	– \$	89,5 \$
Terrains détenus pour mise en valeur	138,6	–	138,6
Immeubles	577,4	135,7	441,7
Matériel et véhicules	1 707,4	1 062,7	644,7
Améliorations locatives	361,0	218,2	142,8
Construction en cours	103,7	–	103,7
Biens loués en vertu de contrats de location-acquisition	78,9	27,7	51,2
	<b>3 056,5 \$</b>	<b>1 444,3 \$</b>	<b>1 612,2 \$</b>

7 mai 2005	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
Terrains	94,5 \$	– \$	94,5 \$
Terrains détenus pour mise en valeur	85,4	–	85,4
Immeubles	532,0	117,6	414,4
Matériel et véhicules	1 662,7	993,6	669,1
Améliorations locatives	309,7	192,7	117,0
Construction en cours	57,4	–	57,4
Biens loués en vertu de contrats de location-acquisition	47,7	23,6	24,1
	<b>2 789,4 \$</b>	<b>1 327,5 \$</b>	<b>1 461,9 \$</b>

## 5 Emprunts et acceptations bancaires

En vertu d'une convention de crédit entre la Société et un consortium bancaire mis sur pied par la Banque de Nouvelle-Écosse, une facilité de crédit à terme renouvelable de 300,0 \$ a été établie. Au cours du troisième trimestre de l'exercice considéré, la date d'expiration de la facilité de crédit non garantie renouvelable a été prorogée, du 22 juin 2006 au 20 décembre 2010. La dette et les obligations en vertu de la facilité seront remboursables intégralement le 20 décembre 2010.

Cette facilité porte intérêt à des taux qui fluctuent en fonction du taux préférentiel.

## 6 Dette à long terme

	6 mai 2006	7 mai 2005
Emprunts hypothécaires de premier rang, taux d'intérêt moyen de 9,5 %, échéant de 2008 à 2021	25,8 \$	23,9 \$
Billets à moyen terme, taux d'intérêt de 7,6 %, échéant le 1 <sup>er</sup> novembre 2005	–	175,0
Billets à moyen terme, taux d'intérêt de 6,1 %, échéant le 29 octobre 2035	175,0	–
Billets à moyen terme, taux d'intérêt de 7,2 %, échéant le 26 février 2018	100,0	100,0
Débetures à fonds d'amortissement, taux d'intérêt moyen de 10,7 %, échéant de 2008 à 2013	63,1	68,2
Effets à payer et autres dettes à des taux d'intérêt variant selon le taux préférentiel	76,9	67,5
	<b>440,8</b>	<b>434,6</b>
Obligations au titre de contrats de location-acquisition, déduction faite des intérêts théoriques	49,2	23,2
	<b>490,0</b>	<b>457,8</b>
Moins tranche de la dette à long terme échéant à moins d'un an	25,0	194,9
	<b>465,0 \$</b>	<b>262,9 \$</b>

Les emprunts hypothécaires de premier rang sont garantis par des terrains et des immeubles ainsi que par des charges spécifiques sur certains actifs. Les obligations au titre des contrats de location-acquisition sont garanties par le bien visé par le contrat. Sobeys Group Inc., filiale indirecte de Sobeys Inc., a consenti aux détenteurs de débetures une charge flottante sur tous les actifs, sous réserve des grèvements autorisés, une cession générale des créances et une cession du produit de contrats d'assurance.

Le 21 octobre 2005, la Société a déposé un prospectus simplifié visant l'émission jusqu'à concurrence de 500,0 \$ de billets à moyen terme non garantis. Le 28 octobre 2005, la Société a émis de nouveaux billets à moyen terme totalisant 175,0 \$, qui échoient le 29 octobre 2035.

Le 1<sup>er</sup> novembre 2005, les billets à moyen terme de 175,0 \$ ont été remboursés conformément aux modalités de l'entente. Les versements sur les débetures à fonds d'amortissement doivent être faits sur une base annuelle. La quote-part de la dette connexe est remboursée au moment du remboursement.

Au cours de l'exercice, la Société a augmenté son obligation en vertu des contrats de location-acquisition de 29,0 \$ et accru d'un montant semblable les biens loués en vertu de contrats de location-acquisition.

Les versements sur la dette à long terme et les obligations au titre des contrats de location-acquisition au cours des cinq prochains exercices sont les suivants :

	Dette à long terme	Contrats de location-acquisition
2007	16,3 \$	8,7 \$
2008	16,4	7,2
2009	18,5	6,6
2010	23,0	6,0
2011	13,2	2,7
Par la suite	353,4	18,0

**Contrats de location-exploitation**

Le total des paiements de location minimums annuels nets exigibles en vertu des contrats de location-exploitation pour l'exercice 2007 est d'environ 173,1 \$ (montant brut de 244,9 \$ moins les produits prévus de sous-location de 71,8 \$).

Les engagements nets au cours des cinq prochains exercices sont les suivants :

	Obligations nettes au titre des contrats	Obligations brutes au titre des contrats
2007	173,1 \$	244,9 \$
2008	155,4	219,7
2009	140,6	197,7
2010	131,7	182,7
2011	121,1	166,2
Par la suite	1 252,0	1 543,8

## 7 Impôts sur les bénéfices

La charge d'impôts sur les bénéfices diffère du montant calculé selon le taux d'imposition combiné fédéral et provincial prévu par les lois en raison des éléments suivants :

	52 semaines 6 mai 2006	53 semaines 7 mai 2005
Charge d'impôts sur les bénéfices selon le taux combiné prévu par les lois de 34,2 % (33,9 % en 2005)	101,6 \$	96,6 \$
Diminution des impôts sur les bénéfices résultant de ce qui suit :		
Incidence des modifications de taux sur les écarts temporaires	(2,0)	–
Augmentation des impôts sur les bénéfices résultant de ce qui suit :		
Impôt des grandes sociétés	0,5	1,4
<b>Total des impôts sur les bénéfices</b>	<b>100,1 \$</b>	<b>98,0 \$</b>

La charge d'impôts sur les bénéfices prise en compte dans la détermination du bénéfice net au 6 mai 2006 s'établit comme suit :

	52 semaines 6 mai 2006	53 semaines 7 mai 2005
Impôts exigibles	95,4 \$	76,5 \$
Impôts futurs	4,7	21,5
<b>Total</b>	<b>100,1 \$</b>	<b>98,0 \$</b>

L'incidence fiscale des écarts temporaires donnant lieu aux éléments importants du passif d'impôts futurs s'établit comme suit :

	6 mai 2006	7 mai 2005
Obligation au titre des avantages sociaux futurs	33,6 \$	32,2 \$
Provisions pour restructuration	5,0	5,3
Cotisations aux régimes de retraite	(17,4)	(16,0)
Frais reportés	(28,4)	(23,7)
Crédits reportés	(54,6)	(57,7)
Écart d'acquisition et actifs incorporels	(8,6)	(6,0)
Immobilisations corporelles	(33,2)	(23,0)
Autres	13,4	3,4
	(90,2) \$	(85,5) \$
Passifs d'impôts futurs à court terme	(46,1) \$	(52,4) \$
Passifs d'impôts futurs à long terme	(44,1)	(33,1)
	(90,2) \$	(85,5) \$

## 8 Capital-actions

Autorisé	Nombre d'actions	
	6 mai 2006	7 mai 2005
Actions privilégiées, d'une valeur nominale de 25 \$ chacune, à émettre en série	471 000 000	471 000 000
Actions privilégiées, sans valeur nominale, à émettre en série	500 000 000	500 000 000
Actions ordinaires, sans valeur nominale	498 682 931	498 682 931

Émis et en circulation	Nombre d'actions	
	6 mai 2006	7 mai 2005
Actions ordinaires, sans valeur nominale	65 426 282	65 280 415

	Capital-actions (en millions)	
	6 mai 2006	7 mai 2005
Actions ordinaires, sans valeur nominale	926,7 \$	920,7 \$
Prêts à recevoir accordés à des dirigeants et employés en vertu du régime d'achat d'actions	(21,9)	(19,3)
Total du capital-actions	904,8 \$	901,4 \$

Au cours de l'exercice considéré, 145 867 actions ordinaires de Sobeys Inc. (175 308 actions ordinaires au 7 mai 2005) ont été émises à certains dirigeants et employés dans le cadre du régime d'achat d'actions de la Société pour 5,7 \$ (5,5 \$ au 7 mai 2005).

Les prêts à recevoir accordés à des dirigeants et employés en vertu du régime d'achat d'actions de la Société s'élèvent à 21,9 \$ (19,3 \$ au 7 mai 2005). Ce montant a été porté en diminution du capital-actions. Le capital-actions augmentera d'un montant correspondant aux remboursements sur les prêts. Les prêts individuels sont sans intérêt, sans recours et sont garantis par les actions ordinaires de Sobeys Inc. détenues par chaque personne (total combiné de 652 517 actions; 630 378 en 2005).

Au cours de l'exercice 2005, la Société a annulé 14 607 actions ordinaires conformément au plan d'arrangement conclu relativement à l'acquisition, par la Société, des actions en circulation de The Oshawa Group Ltd. Cette opération a entraîné une réduction de 0,3 \$ de la valeur des actions ordinaires. La Société a également racheté, à des fins d'annulation, 708 700 actions ordinaires dans le cadre d'une offre publique de rachat dans le cours normal des activités qui avait été annoncée le 8 mars 2004. En outre, 32 305 actions ordinaires ont été rachetées à des employés. Le prix de rachat des actions a été de 23,1 \$. L'excédent du prix de rachat sur la valeur moyenne du capital versé des actions ordinaires rachetées à des fins d'annulation imputé aux bénéfices non répartis dans l'exercice 2005 s'est élevé à 12,8 \$.

## 9 Bénéfice net de base et bénéfice net dilué par action

	52 semaines 6 mai 2006	53 semaines 7 mai 2005
Bénéfice net	189,4 \$	186,7 \$
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation	64,7	64,9
Effet dilutif des prêts pour achat d'actions	0,7	0,6
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation aux fins du calcul du bénéfice dilué par action	65,4	65,5
Bénéfice net de base par action ordinaire	2,93 \$	2,88 \$
Effet dilutif des prêts pour achat d'actions	(0,03)	(0,03)
Bénéfice net dilué par action ordinaire	2,90 \$	2,85 \$

## 10 Renseignements supplémentaires sur les flux de trésorerie

	52 semaines 6 mai 2006	53 semaines 7 mai 2005
<b>a) Éléments sans incidence sur la trésorerie</b>		
Amortissement	192,8 \$	174,5 \$
Impôts futurs	4,7	21,5
Perte (gain) à la cession d'actifs	3,0	(0,4)
Amortissement des actifs incorporels	3,8	1,9
Rémunération à base d'actions	0,8	0,6
Amortissement des éléments reportés	35,8	34,0
Augmentation (diminution) de l'obligation au titre des contrats de location à long terme	8,5	(0,2)
Obligation au titre des avantages sociaux futurs	3,8	3,8
Part des actionnaires sans contrôle	7,2	–
	260,4 \$	235,7 \$
<b>b) Autres éléments</b>		
Intérêts versés	31,9 \$	34,2 \$
Impôts versés	83,6 \$	104,2 \$

## 11 Opérations entre apparentés

Au cours de l'exercice, la Société a loué certains biens immobiliers d'apparentés à des montants qui, selon la direction, se rapprochent de la juste valeur de marché. Le total des paiements nets en vertu de ces contrats s'élève à environ 54,2 \$ (56,8 \$ en 2005). Les apparentés ont facturé à la Société des frais de 1,3 \$ (0,3 \$ en 2005).

Au 6 mai 2006, des créances à court terme de 6,5 \$ (néant en 2005) et des prêts hypothécaires d'un montant nul (1,8 \$ en 2005) étaient payables par des apparentés. Au cours de l'exercice considéré, la Société a vendu des biens immobiliers à des apparentés à un montant qui, de son avis, correspond à la juste valeur de marché pour un produit total de 4,7 \$ sans aucun gain en résultant. La Société a acquis des biens immobiliers appartenant à des apparentés pour une somme de 1,4 \$, un montant qui, de l'avis de la direction, correspond à la juste valeur de marché.

Les opérations entre apparentés sont effectuées avec la société mère Empire Company Limited et ses filiales ou apparentés. Empire Company Limited, qui est l'actionnaire majoritaire de Sobeys Inc., détient 70,3 % des actions ordinaires de Sobeys Inc.

## 12 Instruments financiers

### Risque de crédit

Il n'y a pas de concentration importante du risque de crédit. L'exposition au risque de crédit est considérée comme normale pour le secteur.

### Juste valeur des instruments financiers

La valeur comptable de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des débiteurs, des prêts hypothécaires, des prêts et autres débiteurs, et des créditeurs et charges à payer, s'approchait de leur juste valeur à la date du bilan.

La juste valeur totale de la dette à long terme est estimée à 517,7 \$ (500,5 \$ en 2005). On présume que la juste valeur de la dette à long terme à taux d'intérêt variable se rapproche de sa valeur comptable. La juste valeur des autres dettes à long terme a été estimée en actualisant les flux de trésorerie futurs aux taux offerts pour des dettes d'une échéance et d'une cote de crédit semblables.

### Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt s'entend du risque de subir une perte financière en raison des variations des taux d'intérêt. La dette à long terme de la Société comporte un taux d'intérêt fixe et, par conséquent, la Société court un faible risque de flux de trésorerie lié aux variations des taux d'intérêt pendant la durée de la dette.

## 13 Passifs éventuels

### Garanties et engagements

#### *Sobey Leased Properties Limited*

La Société s'est engagée à fournir les liquidités nécessaires pour respecter tout engagement que Sobey Leased Properties Limited (filiale en propriété exclusive d'Empire Company Limited) ne pourrait respecter ou n'aura pas respecté, jusqu'à ce que les débiteurs de Sobey Leased Properties Limited aient été payés au complet, conformément aux modalités établies. Tout paiement compensatoire effectué par la Société se fera par l'achat d'actions privilégiées 5 % entièrement libérées, rachetables au gré de la Société et sans droit de vote de cette entreprise. Le principal impayé global au 6 mai 2006 était de 32,6 \$ (36,6 \$ en 2005). L'activité principale de Sobey Leased Properties Limited consiste à louer des immeubles à Sobeys Capital Incorporated (filiale de Sobeys Inc.) et à ses filiales.

Le détenteur d'actions de Sobey Leased Properties Limited (« SLP »), Empire Company Limited, est habilité à prendre toutes les décisions relatives à l'exploitation commerciale de SLP. Le bail actuel entre Sobeys Capital Incorporated et ses filiales, et SLP est à un montant qui, selon la direction, correspond à la valeur de marché et sa valeur est équivalente aux taux du marché en vigueur lorsqu'il a été signé. SLP n'est pas tenue au rendement par Empire Company Limited et conserve la propriété entière de la propriété louée au terme des baux.

#### Détaillants affiliés

La Société a garanti le remboursement de certains emprunts bancaires contractés par des détaillants affiliés. Au 6 mai 2006, ces emprunts s'élevaient à environ 1,3 \$ (2,4 \$ en 2005).

La Société a garanti certains contrats de location de matériel de ses détaillants affiliés. En vertu de la garantie, si un détaillant affilié est dans l'impossibilité de s'acquitter de ses obligations, la Société sera tenue de payer le solde des engagements en vertu des contrats de location jusqu'à concurrence d'un montant cumulatif de 100,0 \$. La Société approuve chacun de ces contrats.

Le loyer minimum annuel global à payer en vertu des contrats de location-exploitation de matériel garantis pour l'exercice 2007 atteint environ 21,1 \$. Les engagements en vertu de ces contrats garantis pour les cinq prochains exercices sont les suivants :

	Engagements en vertu des contrats de location garantis
2007	21,1 \$
2008	23,2
2009	18,9
2010	15,9
2011	11,1
Par la suite	9,8

#### Autres

Au 6 mai 2006, la Société avait une responsabilité éventuelle au titre de lettres de crédit représentant un montant de 30,2 \$ (26,2 \$ en 2005).

Lorsqu'elle a signé le bail du nouveau centre de distribution à Mississauga en mars 2000, Sobeys Capital Incorporated a garanti au propriétaire la bonne exécution, par Services alimentaires SERCA Inc., de toutes ses obligations en vertu du bail. La durée résiduelle du bail est de 14 ans et l'obligation totale est de 43,3 \$ (46,2 \$ en 2005). Lors de la vente des actifs de Services alimentaires SERCA Inc. à Sysco Corp., le bail du centre de distribution à Mississauga a été cédé à l'acheteur qui l'a pris en charge, et Sysco Corp. a consenti à indemniser et à dégager Sobeys Capital Incorporated de toute responsabilité qui pourrait découler de sa garantie.

#### Éventualités

Le 21 juin 2005, la Société a reçu un avis de l'Agence du revenu du Canada (« ARC ») selon lequel celle-ci réexaminera la taxe sur les produits et services (« TPS ») payée par Lumsden Brothers Limited, une filiale de vente en gros de la Société, pour les exercices 1999 et 2000. Ce nouvel examen porte sur la vente de produits du tabac aux Indiens de plein droit. L'Agence soutient que Lumsden devait prélever la TPS sur la vente de ces produits du tabac aux Indiens de plein droit. Au terme de l'examen de l'ARC, le total de ces taxes, des intérêts et des pénalités s'élèverait à environ 13,6 \$. Lumsden

a étudié ce dossier et a reçu des avis juridiques, et l'entreprise croit qu'elle ne devait pas prélever la TPS. Au cours du deuxième trimestre de 2006, la Société a déposé un avis d'opposition auprès de l'ARC. Par conséquent, la Société n'a pas comptabilisé les montants de taxe, d'intérêts et de pénalités figurant dans l'avis de l'ARC dans ses résultats. Elle a déposé auprès de l'ARC des fonds suffisants pour couvrir le montant de taxe, d'intérêts et de pénalités en litige et a inscrit ce montant en tant que créance à long terme de l'ARC en attendant le règlement.

Dans le cours normal de ses activités, la Société fait l'objet de divers litiges et réclamations. La direction ne considère pas que ces litiges présentent un risque important pour la Société, bien qu'elle ne puisse en être certaine.

## 14 Avantages sociaux futurs

La Société a établi divers régimes à prestations et à cotisations déterminées qui offrent des prestations de retraite et autres avantages complémentaires de retraite à la plupart de ses employés.

### Régimes à cotisations déterminées

Les cotisations requises de l'employé et de l'employeur sont spécifiées. La rente de l'employé est fonction du niveau de revenu de retraite (par exemple, l'achat d'une rente) pouvant être atteint grâce au total combiné des cotisations de l'employé et de l'employeur, et du revenu de placement obtenu pendant la période de participation de l'employé au régime, et du taux constitutif des rentes au moment de la retraite de l'employé.

### Régimes à prestations déterminées

L'avantage final à la retraite est défini par une formule qui prévoit une unité de prestation par année de service. Les cotisations de l'employé, s'il y a lieu, paient une partie du coût de la prestation, mais les cotisations de l'employeur financent le solde. Le texte du régime ne spécifie ni ne définit le montant des cotisations de l'employeur. Celles-ci sont calculées au moyen d'évaluations actuarielles qui déterminent le niveau de financement requis pour satisfaire à l'obligation totale estimée au moment de l'évaluation.

Pour son régime à prestations déterminées, la Société a fixé la date de l'évaluation actuarielle au 31 décembre et la date de mesure aux fins comptables au 30 avril.

	Date de l'évaluation la plus récente	Date de la prochaine évaluation requise
Régime de retraite	31 décembre 2004	31 décembre 2007
Régime de retraite de la direction	31 décembre 2004	31 décembre 2007

### Régimes à cotisations déterminées

La charge totale et les cotisations en espèces des régimes à cotisations déterminées de la Société s'établissent comme suit :

	2006	2005
	13,9 \$	11,8 \$

**Régimes à prestations déterminées**

Les informations relatives aux régimes à prestations déterminées, prises collectivement, se présentent comme suit :

	Régimes de retraite	Régimes de retraite	Autres régimes	Autres régimes
	2006	2005	2006	2005
<b>Obligation au titre des prestations constituées</b>				
Solde au début	262,4 \$	248,0 \$	105,1 \$	108,1 \$
Nouvelle incidence (avantages postérieurs à l'emploi)	-	-	-	0,4
Coût des services rendus au cours de l'exercice	2,3	2,0	2,7	2,3
Intérêts débiteurs	14,2	14,6	5,9	5,7
Cotisations des employés	0,4	0,4	-	-
Coûts des services passés	-	0,7	-	-
Prestations versées	(19,8)	(18,3)	(3,7)	(4,3)
Pertes actuarielles (gains actuariels)	5,9	15,0	2,1	(7,1)
Solde à la fin	265,4 \$	262,4 \$	112,1 \$	105,1 \$
<b>Actifs des régimes</b>				
Valeur de marché au début	244,4 \$	223,5 \$	- \$	- \$
Rendement réel des actifs des régimes	33,0	31,3	-	-
Cotisations de l'employeur	9,2	7,5	3,7	4,3
Cotisations des employés	0,4	0,4	-	-
Prestations versées	(19,8)	(18,3)	(3,7)	(4,3)
Valeur de marché à la fin	267,2 \$	244,4 \$	- \$	- \$
<b>Situation de capitalisation</b>				
Excédent (déficit)	1,8 \$	(18,0) \$	(112,1) \$	(105,1) \$
Coût non amorti des services passés	0,6	0,8	1,1	1,2
Pertes actuarielles non amorties (gains actuariels non amortis)	36,7	48,7	15,0	11,7
Actif (passif) au titre des prestations constituées	39,1 \$	31,5 \$	(96,0) \$	(92,2) \$
<b>Charges</b>				
Coût des services rendus au cours de l'exercice	2,3 \$	2,0 \$	2,7 \$	2,3 \$
Intérêts débiteurs	14,2	14,6	5,9	5,7
Rendement réel des actifs des régimes	(33,0)	(31,3)	-	-
Pertes actuarielles (gains actuariels)	5,9	15,0	2,1	(7,1)
Coûts des services passés	-	0,7	-	-
Nouvelle incidence (avantages postérieurs à l'emploi)	-	-	-	0,4
Charges (produit) avant rajustements	(10,6)	1,0	10,7	1,3
Rendement prévu de l'actif des régimes par rapport au rendement réel	16,0	16,0	-	-
Coût constaté par rapport au coût des services passés réels	0,2	(0,5)	0,1	0,1
Pertes constatées (gains constatés) par rapport aux pertes actuarielles (gains actuariels)	(4,0)	(12,7)	(3,4)	6,7
Charges nettes	1,6 \$	3,8 \$	7,4 \$	8,1 \$
<b>Répartition de l'actif (du passif) au titre des prestations constituées</b>				
Autres éléments d'actif	60,8 \$	55,2 \$	- \$	- \$
Autres éléments de passif	(21,7)	(23,7)	(96,0)	(92,2)
Actif (passif) au titre des prestations constituées	39,1 \$	31,5 \$	(96,0) \$	(92,2) \$

L'obligation au titre des prestations constituées à la fin de l'exercice inclut les montants suivants relatifs aux régimes qui ne sont pas capitalisés :

	Régimes de retraite	Régimes de retraite	Autres régimes	Autres régimes
	2006	2005	2006	2005
Obligation au titre des prestations constituées	17,0 \$	16,3 \$	96,0 \$	92,2 \$

Les hypothèses actuarielles significatives retenues par la Société pour évaluer ses obligations au titre des prestations constituées sont les suivantes (moyenne pondérée des hypothèses, au 6 mai 2006) :

	Régimes de retraite	Régimes de retraite	Autres régimes	Autres régimes
	2006	2005	2006	2005
Taux d'actualisation	5,50 %	5,50 %	5,50 %	5,75 %
Taux de rendement prévu des actifs des régimes à long terme	7,00 %	7,00 %		
Taux de croissance de la rémunération	4,00 %	4,00 %		

Aux fins de l'évaluation, le taux de croissance annuelle hypothétique du coût des soins de santé couverts par participant a été fixé à 10 % pour l'exercice 2006. Le taux cumulatif prévu jusqu'à 2012 est de 6 %. La durée résiduelle moyenne d'activité des employés actifs visés par les régimes de retraite prévue est de 11 à 19 ans avec une moyenne pondérée de 11 ans au terme de l'exercice. La durée résiduelle moyenne d'activité des employés actifs visés par les autres régimes d'avantages prévue est de 13 à 17 ans, avec une moyenne pondérée de 16 ans au terme de l'exercice.

	Régimes de retraite		Autres régimes	
	Obligations au titre des prestations	Coût des prestations <sup>1)</sup>	Obligations au titre des prestations	Coût des prestations <sup>1)</sup>
Rendement à long terme prévu des actifs du régime		7,00 %		
Incidence d'une augmentation de 1 %		(2,6) \$		
Incidence d'une diminution de 1 %		2,6 \$		
Taux d'actualisation	5,50 %	5,50 %	5,50 %	5,50 %
Incidence d'une augmentation de 1 %	(29,8) \$	0,3 \$	(16,6) \$	(0,8) \$
Incidence d'une diminution de 1 %	33,6 \$	(0,6) \$	20,1 \$	1,0 \$
Taux de croissance du coût des soins de santé <sup>2)</sup>			10,00 %	10,00 %
Incidence d'une augmentation de 1 %			17,1 \$	2,0 \$
Incidence d'une diminution de 1 %			(14,0) \$	(1,6) \$

1) Compte tenu de l'incidence sur les coûts des services rendus au cours de l'exercice, des intérêts débiteurs et du rendement prévu des actifs.

2) Diminuant graduellement à 6,0 % en 2012 et restant à ce niveau par la suite.

La composition des actifs des régimes à prestations déterminées s'établissait comme suit à la fin de l'exercice :

	2006	2005
Trésorerie et placements à court terme	3,34 %	7,06 %
Obligations, débetures, parts de fonds communs à revenu fixe et de fonds immobiliers	18,04 %	17,71 %
Actions et fonds communs d'actions	78,42 %	74,96 %
Intérêts courus et dividendes à recevoir	0,20 %	0,27 %
<b>Total des placements</b>	<b>100,00 %</b>	<b>100,00 %</b>

Ces titres comprennent les participations dans une entité apparentée, Empire Company Limited. La valeur de marché des actions à la fin de l'exercice s'établissait comme suit :

	2006	% des actifs du régime	2005	% des actifs du régime
Actions d'Empire Company Limited	93,4 \$	10,3 %	80,2 \$	10,0 %

## 15 Acquisitions d'entreprises

Dans le cours normal de ses activités, la Société acquiert des magasins affiliés et des dossiers d'ordonnances de médicaments. Les résultats de ces acquisitions ont été inclus dans les résultats consolidés de la Société, et ont été comptabilisés selon la méthode de l'acquisition. Comme l'illustre le tableau ci-dessous, l'acquisition de certains magasins franchisés s'est traduite par l'acquisition d'actifs incorporels. Ceux-ci sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur une durée entre 10 à 15 ans.

	52 semaines terminées le	53 semaines terminées le
	6 mai 2006	7 mai 2005
<b>Affiliés</b>		
Stocks	3,0 \$	2,5 \$
Immobilisations corporelles	0,7	1,1
Actifs incorporels	-	6,4
Écart d'acquisition	0,3	-
Autres éléments d'actif	0,1	0,8
Contrepartie en espèces	4,1 \$	10,8 \$
<b>Dossiers d'ordonnances de médicaments</b>		
Actifs incorporels	1,2 \$	0,8 \$
Contrepartie en espèces	1,2 \$	0,8 \$

## 16 Rémunération à base d'actions

### Unités d'actions différées

Les membres du conseil d'administration peuvent choisir de recevoir une partie ou la totalité de leurs honoraires sous forme d'unités d'actions différées (« UAD ») plutôt qu'en espèces. Le nombre d'UAD reçues varie selon le cours des actions ordinaires de Sobeys Inc. à la date de versement des honoraires de chaque administrateur. D'autres UAD sont attribuées à titre de dividendes. Les UAD ne peuvent être rachetées pour une contrepartie en espèces tant que le détenteur est un administrateur de la Société. La valeur de rachat d'une UAD est égale à la valeur du cours de l'action ordinaire de Sobeys Inc. au moment du rachat. La Société réévalue cette obligation chaque fois qu'elle dresse des états financiers intermédiaires et annuels. Au 6 mai 2006, 49 251 UAD (56 215 au 7 mai 2005) étaient en cours. Pendant l'exercice, la charge de rémunération à base d'actions s'est établie à 0,7 \$ (0,9 \$ en 2005).

### Prêts pour achat d'actions

La Société offre à ses employés un régime de prêts pour achat d'actions en vertu duquel ceux-ci peuvent contracter un prêt pour acheter des actions ordinaires. Ces prêts ont été considérés comme une rémunération à base d'actions conformément au CPN-132 du Comité sur les problèmes nouveaux. L'application d'une manière prospective a débuté en 2005, étant donné qu'on a déterminé qu'une application rétroactive n'aurait pas entraîné un changement important.

Le coût de rémunération lié aux prêts pour achat d'actions en 2006 a été établi à 1,3 \$ (1,2 \$ en 2005) et il est amorti sur cinq ans. L'augmentation totale du surplus d'apport découlant du coût de rémunération lié aux prêts pour achat d'actions en 2006 est de 0,8 \$. Le solde du surplus d'apport a été diminué de 0,3 \$ relativement aux actions émises dans le cadre du programme de prêts pour achat d'actions qui ont été considérées comme une rémunération à base d'actions et qui ont été acquises par les employés au cours de l'exercice 2006. Les actions sont acquises aux employés lorsque le solde impayé du prêt est réduit. Le coût de rémunération a été calculé à l'aide du modèle de Black et Scholes se fondant sur les hypothèses suivantes :

	2006	2005
Durée prévue	5 ans	5 ans
Taux d'intérêt sans risque	3,7 %	4,0 %
Volatilité prévue	21,6 %	22,3 %
Rendement des actions	1,4 %	1,6 %

## 17 Baux immobiliers

Le 2 mai 2004, la Société a adopté prospectivement le chapitre 1100 du *Manuel de l'ICCA*, sans retraitement des chiffres des périodes antérieures. Par conséquent, la Société a modifié sa convention comptable afin de constater les charges de location immobilière selon la méthode de l'amortissement linéaire. Par suite de cette modification, des charges de location immobilière supplémentaires de 5,0 \$ (2,7 \$ au 7 mai 2005) ont été constatées aux résultats pour l'exercice 2006.

Au cours de l'exercice 2005, la Société a révisé ses pratiques de comptabilisation des baux et a déterminé que des ajustements étaient requis à la lumière de la clarification des lignes directrices portant sur la comptabilisation des baux. Le premier ajustement a trait aux réductions accordées sur le loyer et aux incitatifs à la location. Auparavant, la Société classait les réductions de loyer comme une réduction de l'immobilisation connexe, ce qui avait pour effet de réduire la charge d'amortissement sur la durée de vie prévue de l'immobilisation. La clarification des lignes directrices suggère que ces réductions de loyer devraient être enregistrées comme un crédit reporté et amorties sur la durée du bail comme une réduction des charges de location. Le deuxième ajustement requiert que des charges de location soient comptabilisées pendant la période d'installation du magasin. Souvent, la Société obtient une période d'installation pour laquelle aucun loyer n'est exigé. On considère généralement que cette période d'installation correspond au mois précédant l'ouverture du magasin. Auparavant, lorsque la Société obtenait une période d'installation, les charges locatives n'étaient pas constatées, puisque aucun loyer n'était exigé et que le magasin n'était toujours pas ouvert. Toutefois, maintenant que la ligne directrice a été clarifiée, la période d'installation doit être considérée comme une période de loyer gratuit qui devrait être incluse dans la durée du bail. Comme les charges locatives doivent être comptabilisées selon la méthode de

l'amortissement sur la durée du bail, une portion appropriée des charges selon la méthode de l'amortissement linéaire doit être enregistrée pour la période d'installation. Le troisième ajustement porte sur la capitalisation des baux à long terme. Une évaluation a été effectuée au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2005, et certains baux à long terme se sont révélés être des contrats de location-acquisition. Ces modifications ont été comptabilisées rétroactivement, avec retraitement des états financiers antérieurs et ont eu l'effet net suivant sur les états financiers antérieurs à ceux de l'exercice terminé le 6 mai 2006 :

- au 7 mai 2005, une réduction de 8,3 \$ des bénéfices non répartis;
- pour la période de 53 semaines terminée le 7 mai 2005, le bénéfice net a été réduit de 0,2 \$, passant de 186,9 \$ à 186,7 \$, le bénéfice net de base par action et le bénéfice net dilué par action demeurant inchangés;
- au 7 mai 2005, une augmentation des immobilisations corporelles, des impôts futurs, de la dette à long terme et de l'obligation au titre des contrats de location à long terme de 8,1 \$, de 4,8 \$, de 9,1 \$ et de 12,3 \$, respectivement.

Ces ajustements à la comptabilisation des baux n'ont pas eu d'effet important sur le bénéfice net, les produits passés ou futurs, les flux de trésorerie et les paiements de location de l'exercice 2006 de la Société.

## 18 Remises consenties par des fournisseurs

La Société reçoit des remises de certains fournisseurs dont les produits sont achetés pour être revendus. Les programmes de ces fournisseurs comprennent des remises pour le volume d'achat, des remises d'exclusivité, des coûts de référencement et autres remises. Comme la mise en application des directives du CPN-144 a été rétroactive, le moment auquel certaines remises de fournisseurs ont été comptabilisées a été modifié, ce qui a eu pour effet que la Société a enregistré une diminution de 5,9 \$ (déduction faite des impôts sur les bénéfices de 3,4 \$) des bénéfices non répartis d'ouverture de l'exercice 2005, et une diminution des stocks de 9,3 \$. L'adoption du CPN-144 n'a pas entraîné de variation importante du bénéfice net annuel de l'exercice 2005 ni du bénéfice net du trimestre écoulé et du trimestre correspondant de l'exercice précédent. L'effet de l'adoption de cette directive n'a pas eu non plus d'effet important sur le bénéfice net de l'exercice 2005.

Certaines remises accordées par les fournisseurs sont conditionnelles et dépendent d'un minimum d'achat de la part de la Société. Celle-ci comptabilise ces remises aux résultats conformément aux directives du CPN-144, s'il est probable que le volume d'achat minimal sera atteint et si le montant de la remise peut être estimé. Au cours de l'exercice terminé le 6 mai 2006, la Société a comptabilisé aux résultats des remises de 3,5 \$ pour lesquelles le volume d'achat minimal n'avait pas encore été atteint.

## 19 Entités à détenteurs de droits variables

Les entités à détenteurs de droits variables sont définies dans la NOC-15 comme des entités dont le montant total des investissements en instruments de capitaux propres n'est pas suffisant pour permettre aux entités de financer leurs activités sans un soutien financier subordonné additionnel, ou comme des entités dont les détenteurs d'actions ne possèdent pas, d'une manière générale, une participation financière conférant le contrôle. La note exige que les résultats financiers des entités à détenteurs de droits variables (« EDDV ») soient consolidés à ceux de l'entité réputée être le principal bénéficiaire des pertes prévues et des rendements résiduels prévus des EDDV.

Le 7 mai 2005, la Société a adopté rétroactivement la NOC-15 sans retraiter les chiffres des périodes antérieures. Les résultats des entités dont on a déterminé qu'elles présentaient les caractéristiques d'une EDDV ont été consolidés avec ceux de la Société à compter du quatrième trimestre de l'exercice 2005.

La Société a établi que les entités suivantes sont des EDDV :

### Détaillants affiliés

La Société a déterminé que les contrats d'affiliation de 300 magasins affiliés (287 au 7 mai 2005) font en sorte que celle-ci est réputée être le principal bénéficiaire au sens de la NOC-15. Les résultats de ces entités ont été consolidés avec ceux de la Société.

## Fournisseur de services d'entreposage et de distribution

La Société a passé un contrat avec une entité indépendante qui lui fournit des services d'entreposage et de distribution pour un de ses centres de distribution. De la manière dont le contrat a été rédigé et conformément aux directives de la NOC-15, les résultats de l'entité et ceux de la Société doivent être consolidés.

La Société a consolidé ses résultats avec ceux des détaillants affiliés précités et ceux du fournisseur de services d'entreposage et de distribution à compter du quatrième trimestre de l'exercice 2005.

**Bilan au 6 mai 2006**

	Bilan consolidé au 6 mai 2006 avant incidence de la NOC-15	Incidence de l'adoption de la NOC-15	Bilan consolidé au 6 mai 2006 après incidence de la NOC-15
<b>Actif</b>			
Actif à court terme			
Trésorerie et équivalents de trésorerie	292,8 \$	39,3 \$	332,1 \$
Débiteurs	251,7	(43,5)	208,2
Stocks	503,9	122,9	626,8
Frais payés d'avance	40,8	5,1	45,9
Prêts hypothécaires, prêts et autres débiteurs	14,6	1,3	15,9
Impôts sur les bénéfices à recevoir	8,0	(2,2)	5,8
	1 111,8	122,9	1 234,7
Prêts hypothécaires, prêts et autres débiteurs	163,7	(95,3)	68,4
Autres éléments d'actif	171,4	8,6	180,0
Immobilisations corporelles	1 580,8	31,4	1 612,2
Actifs destinés à la vente	8,5	–	8,5
Actifs incorporels	21,5	–	21,5
Écart d'acquisition	613,3	–	613,3
	3 671,0 \$	67,6 \$	3 738,6 \$
<b>Passif</b>			
Passif à court terme			
Créditeurs et charges à payer	1 136,6 \$	22,2 \$	1 158,8 \$
Passifs d'impôts futurs	46,1	–	46,1
Tranche de la dette à long terme échéant à moins d'un an	23,9	1,1	25,0
	1 206,6	23,3	1 229,9
Dette à long terme	448,3	16,7	465,0
Obligation au titre des contrats de location à long terme	16,6	4,2	20,8
Obligation au titre d'avantages sociaux futurs	96,0	–	96,0
Passifs d'impôts futurs	45,4	(1,3)	44,1
Produits reportés	3,3	–	3,3
Part des actionnaires sans contrôle	0,2	45,0	45,2
	1 816,4	87,9	1 904,3
<b>Capitaux propres</b>			
Capital-actions	904,8	–	904,8
Surplus d'apport	0,9	–	0,9
Bénéfices non répartis	948,9	(20,3)	928,6
	1 854,6	(20,3)	1 834,3
	3 671,0 \$	67,6 \$	3 738,6 \$

L'effet de l'adoption de la NOC-15 sur le bilan consolidé de la Société peut être expliqué de la façon suivante :

- Les débiteurs et les effets à long terme à recevoir des détaillants affiliés ont été éliminés à la consolidation. La trésorerie, les stocks, les immobilisations corporelles, les créditeurs et le financement par dette liée aux immobilisations corporelles ont été consolidés.
- Un montant de 14,5 \$ a été porté en diminution des bénéfices non répartis d'ouverture du quatrième trimestre de l'exercice 2005 pour tenir compte de :
  - 1) la réduction de la valeur des stocks des détaillants affiliés, qui comprend des charges de la Société pour les coûts de distribution et les remises de fournisseurs qui ne sont pas constatés par la Société avant la vente finale au consommateur;
  - 2) l'écart d'acquisition porté aux comptes des magasins réputés être des EDDV a été évalué comme n'ayant aucune juste valeur et, par conséquent, a été éliminé.
- En raison d'un changement dans le processus d'estimation de la direction, il a été déterminé qu'il était nécessaire d'imputer la somme de 5,7 \$ aux bénéfices non répartis au cours du deuxième trimestre de 2006 pour rendre compte de la part des actionnaires sans contrôle supplémentaire dans les EDDV. Les rajustements additionnels de 0,2 \$ des bénéfices non répartis rendent compte des variations du nombre de EDDV qui doit être consolidé.
- La part des actionnaires sans contrôle représente la participation des actionnaires ordinaires dans les EDDV.

## Résultats de la période de 52 semaines terminée le 6 mai 2006

	Résultats consolidés de la période de 52 semaines terminée le 6 mai 2006, avant incidence de la NOC-15	Incidence de l'adoption de la NOC-15	Résultats consolidés de la période de 52 semaines terminée le 6 mai 2006, après incidence de la NOC-15
Ventes	12 266,1 \$	587,2 \$	12 853,3 \$
Charges d'exploitation			
Coût des produits vendus, et frais de vente et d'administration	11 755,1	570,0	12 325,1
Amortissement	187,0	5,8	192,8
Amortissement des actifs incorporels	3,8	–	3,8
Bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	320,2	11,4	331,6
Intérêts débiteurs			
Dette à long terme	32,5	1,1	33,6
Dette à court terme	1,3	–	1,3
	33,8	1,1	34,9
Bénéfices avant impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	286,4	10,3	296,7
Impôts sur les bénéfices	97,3	2,8	100,1
Bénéfice net avant part des actionnaires sans contrôle	189,1	7,5	196,6
Part des actionnaires sans contrôle	–	7,2	7,2
Bénéfice net	189,1 \$	0,3 \$	189,4 \$
Bénéfice par action, résultat de base	2,92 \$	0,01 \$	2,93 \$
Bénéfice par action, résultat dilué	2,89 \$	0,01 \$	2,90 \$
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation, de base, en millions	64,7	–	64,7
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation, dilué, en millions	65,4	–	65,4

L'effet de l'adoption de la NOC-15 sur les résultats consolidés de la Société peut être expliqué de la façon suivante :

- Les ventes des détaillants affiliés sont constatées, et les ventes effectuées par les centres de distribution de la Société et le coût des produits vendus aux détaillants affiliés ont été éliminés. L'effet sur tous les autres postes de l'état financier, y compris le bénéfice net, est négligeable.

## 20 Indemnisation

La Société, conformément à ses politiques, a accepté d'indemniser ses administrateurs et dirigeants, et certains employés. Elle maintient des polices d'assurance qui pourraient la protéger contre certaines demandes de règlement.

## 21 Données comparatives

Au besoin, les données comparatives ont été reclassées pour qu'elles soient conformes à la présentation adoptée pour l'exercice considéré et qu'elles rendent compte des effets de l'application rétroactive de certaines nouvelles normes comptables.

# Lexique

## **BAIIA**

Bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices, amortissement et part des actionnaires sans contrôle.

## **BAIIAL**

Bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices, amortissement, loyers et part des actionnaires sans contrôle.

## **Bénéfice d'exploitation**

Bénéfice avant intérêts, impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle.

## **Capital total**

Dette portant intérêt plus les capitaux propres.

## **Contrat de couverture**

Instrument financier permettant de gérer les risques liés aux fluctuations des taux de change ou des taux d'intérêt en effectuant une opération qui compense la position existante.

## **Couverture des intérêts**

BAIIA divisé par les intérêts débiteurs.

## **Dépenses en immobilisations**

Paiements effectués en contrepartie de biens immobiliers ou de matériel.

## **Dépenses en immobilisations (ou en capital) à l'échelle de la Société**

Investissement total dans les biens immobiliers et le matériel, y compris les investissements financés par la Société, par les contrats de location-exploitation avec des tiers, par les propriétaires d'immeubles et par les détaillants affiliés.

## **Dette ajustée**

Dette portant intérêt, plus la valeur capitalisée des paiements relatifs à des contrats de location-exploitation, qui correspond à six fois les paiements annuels nets liés à ces contrats.

## **Dette ajustée sur le capital**

Dette ajustée, divisée par la somme de la dette ajustée et des capitaux propres.

## **Dette portant intérêt**

Toute dette portant intérêt, notamment les emprunts bancaires, les acceptations bancaires et la dette à long terme.

## **Entité à détenteurs de droits variables (EDDV)**

Entité dont les investissements en instruments de capitaux propres ne sont pas suffisants pour lui permettre de financer ses activités sans soutien financier subordonné additionnel, ou dont les détenteurs d'actions ne possèdent pas, d'une manière générale, une participation financière conférant le contrôle.

## **Fonds de roulement**

Total des actifs à court terme moins le total des passifs à court terme.

## **Fonds de roulement géré**

Montant net des comptes débiteurs et des stocks, moins les comptes créditeurs et les charges à payer.

## **Investissement au bilan**

Investissement de la Société dans les immobilisations corporelles inscrites au bilan.

## **Lettres de crédit**

Instruments financiers émis par une institution financière pour garantir à des tiers les paiements dus par la Société.

## **Magasins agrandis**

Magasins où des travaux de construction se sont traduits par une augmentation de la superficie en pieds carrés au cours de l'année.

## **Magasins rénovés**

Magasins où des travaux de construction n'ont donné lieu à aucune augmentation de la superficie en pieds carrés.

## **Marge d'exploitation**

BAII divisé par les ventes.

## **Marge du BAIIA**

BAIIA divisé par les ventes.

## **Marque maison**

Marque de produits appartenant à la Société, laquelle assure également sa mise en marché et sa distribution.

## **Nombre moyen pondéré d'actions**

Nombre d'actions ordinaires en circulation rajusté pour tenir compte de la période pendant laquelle les actions ont été en circulation durant l'exercice considéré.

## **Rendement des capitaux propres**

Résultats d'exploitation divisés par les capitaux propres moyens.

## **Résultats d'exploitation**

Bénéfice net avant gain sur la vente d'activités abandonnées et perte nette en capital et autres éléments.

## **Ventes de magasins comparables**

Ventes enregistrées dans les magasins situés aux mêmes emplacements au cours des deux périodes de référence.

## Revue financière des cinq derniers exercices

Exercice terminé en mai (en millions de dollars, sauf les données par action)	2006	2005*	2004†	2003†	2002
<b>Exploitation</b>					
Ventes	12 853,3 \$	12 189,4 \$	11 046,8 \$	10 414,5 \$	9 732,5 \$
Gain sur la vente d'actifs	-	-	14,6	-	-
Coût des produits vendus, et frais de vente et d'administration	12 325,1	11 690,4	10 614,4	9 963,4	9 334,9
Amortissement	192,8	174,5	152,2	125,5	101,0
Amortissement des actifs incorporels	3,8	1,9	0,5	-	-
Bénéfice d'exploitation	331,6	322,6	294,3	325,6	296,6
Intérêts débiteurs	34,9	37,9	43,2	42,5	57,0
Impôt sur les bénéfices (activités d'exploitation)	100,1	98,0	84,6	105,0	96,5
Part des actionnaires sans contrôle	7,2	-	-	-	-
Charges au titre de l'écart d'acquisition	-	-	-	-	15,4
Bénéfice provenant des activités abandonnées	-	-	-	-	14,0
Résultats d'exploitation	189,4	186,7	166,5	178,1	141,7
Gain en capital net et autres éléments	-	-	-	-	68,9
Bénéfice net	189,4	186,7	166,5	178,1	210,6
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	495,3	438,0	364,6	348,4	494,7
Acquisition d'immobilisations corporelles	332,3	268,5	316,1	342,3	424,2
<b>Situation financière</b>					
Fonds de roulement net	4,8	(188,6)	(194,8)	(93,1)	(5,6)
Immobilisations corporelles	1 612,2	1 461,9	1 360,2	1 253,8	1 072,1
Actif total	3 738,6	3 445,8	3 278,9	3 195,7	2 875,2
Dette à long terme	490,0	457,8	453,1	595,8	523,6
Capitaux propres	1 834,3	1 682,1	1 561,3	1 423,6	1 283,3
<b>Données par action</b>					
Résultats d'exploitation, dilués	2,90	2,85	2,53	2,70	2,15
Bénéfice net, résultats dilués	2,90	2,85	2,53	2,70	3,20
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, résultats dilués	7,57	6,69	5,53	5,29	7,48
Dividendes	0,545	0,50	0,44	0,36	0,24
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation, résultats dilués (en millions)	65,4	65,5	65,9	65,9	65,9
Cours de l'action, à la clôture	38,80	37,20	28,65	36,75	44,25

\* 53 semaines

† Redressés

## Résultats financiers par trimestre

	T4 (13 sem.)	T3 (13 sem.)	T2 (13 sem.)	T1 (13 sem.)	T4 (14 sem.)	T3 (13 sem.)	T2 (13 sem.)	T1 (13 sem.)
(en millions de dollars, sauf les données par action)	6 mai 2006	4 février 2006	5 novembre 2005	6 août 2005	7 mai 2005	29 janvier 2005	30 octobre 2004	31 juillet 2004
<b>Exploitation</b>								
Ventes	3 162,6 \$	3 171,9 \$	3 218,4 \$	3 300,4 \$	3 294,7 \$	2 917,0 \$	2 966,7 \$	3 011,0 \$
BAIIA	136,7	128,6	132,8	130,1	133,1	119,1	123,9	122,9
BAII	85,2	78,6	84,1	83,7	84,6	76,2	81,2	80,6
Bénéfice net	49,7 \$	45,7 \$	45,8 \$	48,2 \$	48,1 \$	44,8 \$	47,2 \$	46,6 \$
<b>Données par action, résultat de base</b>								
BAII	1,32 \$	1,21 \$	1,30 \$	1,29 \$	1,31 \$	1,18 \$	1,25 \$	1,23 \$
Bénéfice net	0,77 \$	0,71 \$	0,71 \$	0,74 \$	0,74 \$	0,69 \$	0,73 \$	0,71 \$
Nombre moyen pondéré d'actions, de base	64,7	64,8	64,8	64,7	64,7	64,6	65,0	65,3
<b>Données par action, résultat dilué</b>								
BAII	1,30 \$	1,20 \$	1,29 \$	1,28 \$	1,30 \$	1,17 \$	1,24 \$	1,22 \$
Bénéfice net	0,76 \$	0,70 \$	0,70 \$	0,74 \$	0,74 \$	0,69 \$	0,72 \$	0,71 \$
Nombre moyen pondéré d'actions, dilué	65,4	65,4	65,4	65,3	65,3	65,3	65,7	65,9
BAIIA exprimé en pourcentage des ventes	4,32 %	4,05 %	4,13 %	3,94 %	4,04 %	4,08 %	4,18 %	4,08 %
BAII exprimé en pourcentage des ventes	2,69 %	2,48 %	2,61 %	2,54 %	2,57 %	2,61 %	2,74 %	2,68 %

Tous les trimestres précédant le quatrième trimestre de l'exercice 2005 ont été redressés pour tenir compte des rajustements rétroactifs liés à la comptabilisation des baux. Veuillez consulter la rubrique intitulée « Comptabilisation des baux » dans le rapport de gestion annuel de l'exercice 2006.

## Membres de la direction

### Peter C. Godsoe

Président du conseil

### Bill McEwan

Président et chef de la direction

### Craig T. Gilpin

Président de l'exploitation,  
Sobeys Ontario

### J. Gary Kerr

Président de l'exploitation,  
Sobeys Ouest

### Jason Potter

Président de l'exploitation,  
Sobeys Atlantique

### Marc Poulin

Président de l'exploitation,  
Sobeys Québec

### Dennis Folz

Vice-président exécutif et  
chef des ressources humaines

### J. Bruce Terry

Vice-président exécutif et  
chef des services financiers

### François Vimard

Vice-président exécutif, chaîne  
d'approvisionnement

### Belinda Youngs

Vice-présidente exécutive,  
marques institutionnelles

### R. Glenn Hynes

Vice-président exécutif et  
chef du développement

### Karin McCaskill

Vice-présidente principale,  
chef du contentieux et  
secrétaire

### Paul A. Jewer

Vice-président aux finances  
et trésorier

### L. Jane McDow

Adjointe au secrétaire

# Renseignements à l'intention des investisseurs

## Siège social

115, rue King  
Stellarton (Nouvelle-Écosse) B0K 1S0  
Téléphone : 902-752-8371  
Télécopieur : 902-928-1101  
Courriel : investor.relations@sobeys.com

## Relations avec les investisseurs

Pour de plus amples renseignements, veuillez vous adresser à la Société, à l'attention de Paul Jewer, CA, vice-président aux finances et trésorier

## Site Web

www.sobeys.com

## Assemblée générale annuelle des actionnaires

Le 12 septembre 2006, à 10 h (HAA)  
Aberdeen Cinemas  
610, chemin East River  
New Glasgow (Nouvelle-Écosse)

## Inscription des actions

Bourse de Toronto  
Symbole boursier – SBY

## Volume moyen des opérations quotidiennes (TSX)

61 153

## Dates de clôture des registres et dates de versement des dividendes ordinaires pour l'exercice 2007

Date de clôture des registres	Date de versement
14 juillet 2006	31 juillet 2006
13 octobre 2006*	31 octobre 2006*
15 janvier 2007*	31 janvier 2007*
13 avril 2007*	30 avril 2007*

\* Sous réserve de l'approbation du conseil d'administration

## Actions en circulation

Au 28 juin 2006  
Actions ordinaires en circulation : 65 426 282

## Agent comptable des transferts et des registres

Compagnie Trust CIBC Mellon  
Services aux investisseurs  
P.O. Box 7010  
Adelaide Street Postal Station  
Toronto (Ontario) M5C 2W9  
Numéro sans frais en Amérique du Nord : 1-800-387-0825  
Courriel : enquiries@cibcmellon.com  
Site Web : www.cibcmellon.com

## Banques

Banque de Montréal  
Banque de Nouvelle-Écosse  
Banque de Tokyo Mitsubishi  
Banque Canadienne Impériale de Commerce  
Banque Nationale du Canada  
Rabobank  
TD Canada Trust

## Avocats

Stewart McKelvey  
Halifax (Nouvelle-Écosse)

## Vérificateurs

Grant Thornton LLP  
New Glasgow (Nouvelle-Écosse)

## Renseignements

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les services aux actionnaires ou pour toute autre demande relative au registre des actionnaires, y compris les transferts d'actions, les changements d'adresse, les certificats perdus et les formules aux fins de l'impôt sur le revenu, prière de s'adresser directement à l'agent comptable des transferts et des registres de la Société.

Pour tout renseignement financier ou pour toute demande, les actionnaires, analystes et investisseurs sont priés de s'adresser à Paul Jewer, CA, vice-président aux finances et trésorier.

## English Annual Report

To obtain an English copy of this Annual Report, please write to us at:  
Sobeys Inc.  
Investor Relations  
115 King Street  
Stellarton, Nova Scotia B0K 1S0



Dès le premier jour, nous avons accordé la priorité à la qualité des aliments et à l'excellence de notre service à la clientèle. Alors que nous entamons le deuxième siècle de notre existence, Sobeys continuera à miser sur ces principes fondamentaux pour créer la meilleure expérience de magasinage qui soit en matière d'alimentation au Canada.

SITE D'ENTREPRISE  
[www.sobeys.com](http://www.sobeys.com)

SITE CONSOMMATEURS  
[www.sobeys.ca](http://www.sobeys.ca)

SITE DE LA MARQUE MAISON  
[www.compliments.ca](http://www.compliments.ca)