

EMPIRE

un **nouveau**
moteur
de croissance

UN NOUVEAU MOTEUR DE CROISSANCE

À la suite de l'acquisition du Groupe Oshawa Limitée en décembre 1998, Sobeys Inc., propriété d'Empire, est devenue le deuxième distributeur alimentaire du Canada, son chiffre d'affaires pro forma s'élevant à 11 milliards de dollars et ses exploitations étant présentes à l'échelle du pays. La nouvelle position de Sobeys dans une industrie marquée par la consolidation représente des possibilités de croissance intéressantes dans les secteurs de la distribution alimentaire et de l'immobilier.

PROFIL DE LA SOCIÉTÉ

Empire Company Limited est une société diversifiée dont le siège social est situé à Stellarton, en Nouvelle-Écosse, et dont les activités principales touchent la distribution alimentaire, l'immobilier et les placements. Nous suivons des principes commerciaux prudents pour atteindre notre but, qui consiste à offrir aux actionnaires une plus-value à long terme au moyen de la croissance du bénéfice, de fonds autogénérés et de l'appréciation des capitaux propres. Nous y arrivons au moyen de la propriété directe et de la participation au capital d'entreprises qui offrent des possibilités de croissance et de rentabilité à long terme. Empire s'engage à examiner régulièrement le rendement de ses sociétés et à évaluer le contexte dans lequel elles évoluent, leur gestion et leur exploitation pour veiller à ce qu'elles soient compatibles avec notre philosophie de placement.

TABLE DES MATIÈRES

Faits saillants financiers	1
Un aperçu d'Empire	2
Notre stratégie pour créer de la valeur	4
Lettre aux actionnaires	5
Un nouveau moteur de croissance	10
Commentaires de la direction et analyse de la situation financière	16
Rapport des vérificateurs	26
États financiers	27
Notes afférentes aux états financiers consolidés	30
Examen financier des dix derniers exercices	38
Les leaders d'Empire	39
Renseignements à l'intention des investisseurs	40
Énoncé de mission, régie de l'entreprise et engagement communautaire	Troisième de couverture

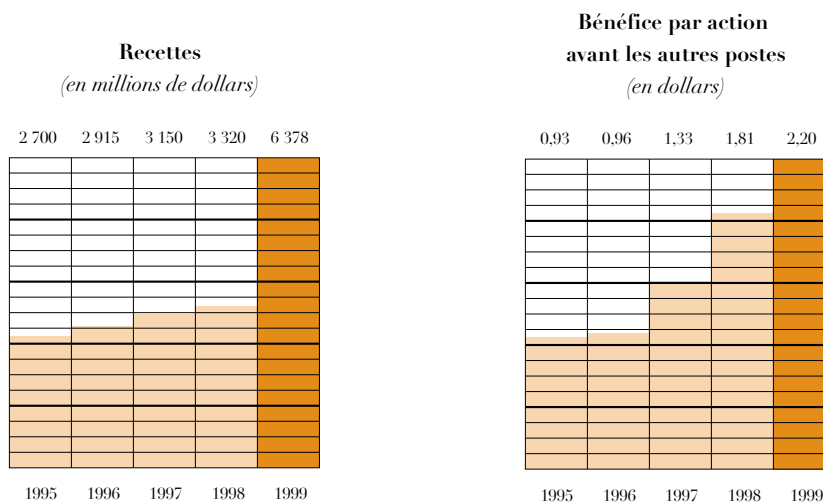
FAITS SAILLANTS FINANCIERS

- Les recettes ont augmenté de 92 % et sont passées à 6,4 milliards de dollars; ce résultat tient compte des 22 semaines d'activités du Groupe Oshawa.
- Sans tenir compte de l'acquisition d'Oshawa, les recettes ont connu une hausse de 8 % et sont passées à 3,6 milliards de dollars.
- Le bénéfice d'exploitation a connu une hausse de 30 % et est passé à 213 millions de dollars.
- Le bénéfice net a connu une hausse de 54 % et est passé à 135 millions de dollars.

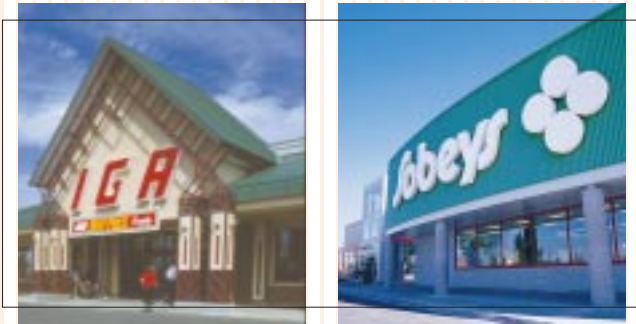
(en millions de dollars, à l'exception des montants par action)	1999	1998	Variation
Exploitation			
Recettes	6 377,7	3 320,0	92,1 %
Bénéfice d'exploitation	213,1	163,7	30,1 %
Bénéfice avant les autres postes	84,2	68,5	22,9 %
Bénéfice en capitaux avant les autres postes ⁽¹⁾	94,0	69,8	34,5 %
Autres postes	50,8	19,3	163,3 %
Bénéfice net	135,0	87,8	53,7 %
Encaisse d'exploitation ⁽²⁾	161,5	109,8	47,1 %
Situation financière			
Actif total	4 023,5	1 907,2	111,0 %
Avoir des actionnaires	737,7	558,3	32,1 %
Données par action			
Bénéfice en capitaux avant les autres postes ⁽¹⁾	2,45	1,84	33,2 %
Bénéfice avant les autres postes	2,20	1,81	21,5 %
Autres postes	1,35	0,52	159,6 %
Bénéfice net	3,55	2,33	52,4 %
Encaisse d'exploitation	4,31	2,97	45,1 %
Valeur comptable	18,06	14,12	27,9 %
Dividendes	0,2725	0,2425	12,4 %
Cours des actions			
Haut	32,55	28,50	
Bas	25,00	15,60	
Clôture	26,00	27,25	

(1) Bénéfice avant les autres postes et l'amortissement de l'écart d'acquisition.

(2) Encaisse d'exploitation avant les changements dans les autres postes et après le paiement des dividendes privilégiés.



DISTRIBUTION ALIMENTAIRE

**Description**

Sobeys Inc., filiale à 62 % d'Empire, est le deuxième distributeur alimentaire en importance au Canada et le quatorzième en Amérique du Nord, son chiffre d'affaires pro forma annuel s'élevant à 11 milliards de dollars. Grâce à ses 1 392 magasins de détail regroupés sous les bannières bien connues IGA, Sobeys, Foodland et Price Chopper, à un réseau de distribution de détail franchisé présent dans les dix provinces et à l'exploitation de services alimentaires qui sont les seuls à être présents dans tout le Canada, Sobeys réalise des économies d'échelle sans précédent et profite de nombreuses possibilités de croissance dans une industrie marquée par la consolidation.

IMMOBILIER

**Description**

La division immobilier d'Empire gère l'un des plus importants portefeuilles de propriétés de détail sélectionnées au Canada atlantique grâce à ses filiales à cent pour cent Atlantic Shopping Centres Limited (ASC) et Sobeys Leased Properties Limited (SLP). Le portefeuille d'ASC se compose surtout de centres commerciaux, tandis que celui de SLP est constitué de magasins d'alimentation autonomes et de centres commerciaux qui soutiennent directement les activités de détail de la Société. La division immobilier possède et administre 11,5 millions de pieds carrés de superficie commerciale.

PLACEMENTS

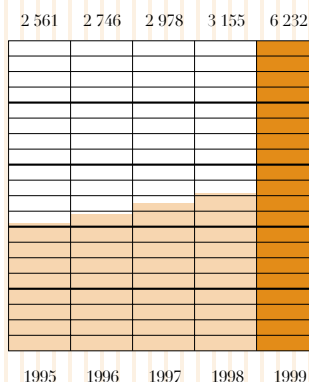
**Description**

Par l'entremise d'une participation de 25 % dans Hannaford Bros. Co., Empire possède des intérêts importants dans la vente au détail de produits alimentaires sur le marché américain. Grâce à son chiffre d'affaires de plus de 3,3 milliards de dollars américains, Hannaford est l'un des plus grands détaillants de produits alimentaires en Nouvelle-Angleterre et est de plus en plus présent en Virginie, en Caroline du Nord et en Caroline du Sud.

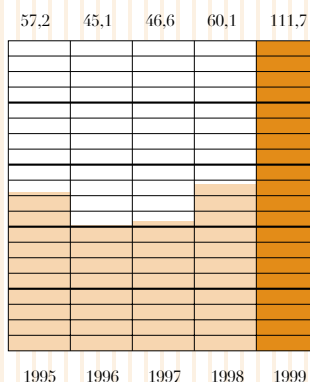
Empire détient aussi une participation à 48 % dans Wajax Limitée, l'une des plus importantes entreprises canadiennes de distribution qui répond aux besoins en équipement spécialisé des secteurs des ressources naturelles, de la construction, des transports et de la fabrication.

Les autres activités d'Empire sont réalisées par l'entremise d'Empire Theatres, la plus grande chaîne de cinémas au Canada atlantique, qui possède 109 écrans répartis dans 20 endroits.

Recettes
Distribution alimentaire
(en millions de dollars)



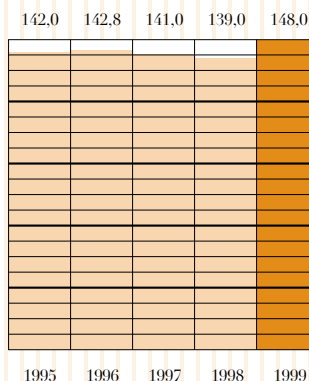
Bénéfice d'exploitation
Distribution alimentaire
(en millions de dollars)



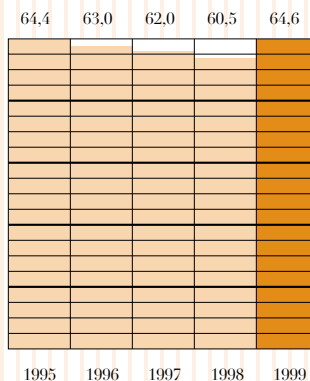
Principaux événements

- Les activités du secteur alimentaire d'Empire sont devenues publiques le 9 décembre 1998, date à laquelle Sobey's Canada (renommée Sobey's Inc. en juin 1999) a été inscrite à la Bourse de Toronto et à la Bourse de Montréal.
- La vente d'actions de la nouvelle société a rapporté 400 millions de dollars.
- L'acquisition des éléments d'actif du Groupe Oshawa pour un montant de 1,5 milliard de dollars a permis de tripler la taille des activités de la Société dans le secteur alimentaire.
- Onze équipes d'intégration visent à réaliser 70 millions de dollars en synergies annuelles d'ici la fin de l'exercice de 2001.
- Les activités de l'ancien Groupe Oshawa ont été immédiatement ajoutées au bénéfice de Sobey's.

Recettes
Division immobilier
(en millions de dollars)



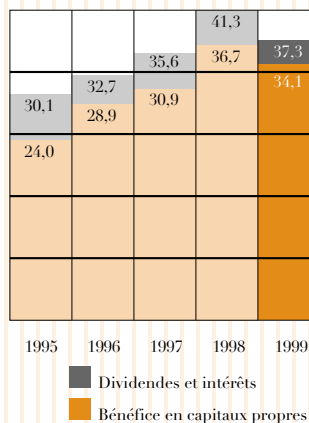
Bénéfice d'exploitation
Division immobilier
(en millions de dollars)



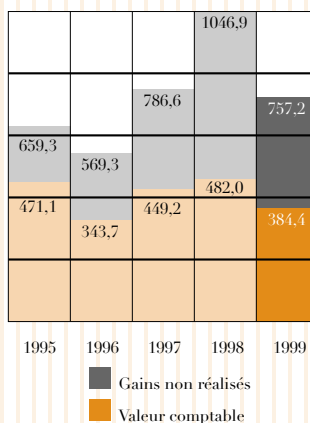
Principaux événements

- L'augmentation des taux d'occupation et des taux moyens de location a permis une hausse de 53 % du bénéfice pendant l'exercice de 1999.
- Les principaux projets au cours de l'exercice de 1999 comprenaient la construction ou le remplacement de 15 magasins Sobey's et IGA, et la rénovation ou la fin de la construction de cinq centres commerciaux.
- Établissement du centre d'appel de MTT à l'édifice Scotia Square, ce qui a fait passer à plus de 350 000 pieds carrés l'espace loué à des centres d'appel.
- Début de la planification des possibilités de croissance prometteuses rendues possibles par la modernisation et l'expansion du réseau national de distribution alimentaire de Sobey's.

Revenus de placement
(en millions de dollars)



Valeur marchande
des titres négociables
(en millions de dollars)



Principaux événements

- Après la fin de l'exercice, le 3 mai 1999, Empire a communiqué à Hannaford son intention de ne pas renouveler l'accord moratoire qui régit le placement d'Empire dans Hannaford et qui viendra à échéance à la fin de 1999.
- Disposition de placements liquides d'une valeur de plus de 125 millions de dollars, pour un bénéfice net de 22 millions de dollars qui ont permis de financer une partie de l'expansion des activités d'Empire dans le secteur alimentaire.
- Augmentation de 43 % à 48 % de notre participation dans Wajax.
- La cession de notre placement dans Connor Clark Ltd, en fin d'exercice, en contrepartie de 23 millions de dollars, a rapporté un bénéfice net de 1,2 million de dollars.

Empire continue de suivre les cinq principes clés suivants pour assurer une valeur à long terme à ses actionnaires :

1. ACCENT SUR UNE GESTION SOLIDE.

Nous visons et nous favorisons une forme de gestion qui permet avant tout la croissance de la valeur, et nous favorisons l'esprit d'entreprise chez les gestionnaires. Par exemple, la structure décentralisée de nos sociétés d'exploitation offre aux gestionnaires la souplesse et la portée dont ils ont besoin pour s'adapter à la conjoncture du marché.

2. INVESTISSEMENT DANS NOS COMPÉTENCES.

Une société aussi grande et diversifiée qu'Empire possède un énorme bagage de connaissances et de compétences. Nous optimisons ces ressources en investissant dans des domaines que nous connaissons. Environ 99 % de nos recettes proviennent de la distribution de produits alimentaires et pharmaceutiques, et de l'immobilier.

3. OPTIMISATION DE L'EFFET DE SYNERGIE AU SEIN D'EMPIRE.

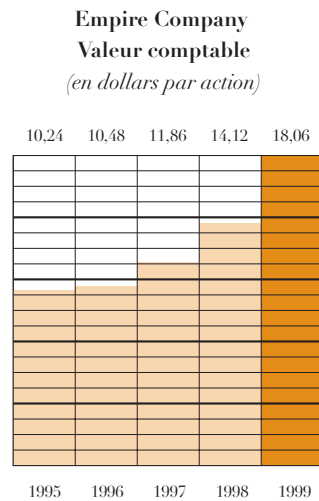
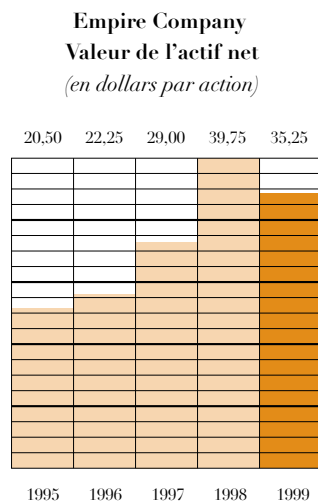
La relation entre nos activités de vente au détail et d'immobilier est un bon exemple des nombreuses synergies qui existent au sein d'Empire. Plus de 25 % du revenu de location de notre portefeuille immobilier proviennent de Sobeys ou de l'exploitation des filiales de la Société. Pour nos activités d'immobilier, cette relation assure des locataires-clés de première qualité ainsi qu'une source stable de revenu et d'encaisse. Pour nos activités de vente au détail, elle permet d'agrandir ou de modifier nos propriétés en fonction de la concurrence.

4. STRATÉGIE PRUDENTE DE GESTION FINANCIÈRE.

Chaque société en exploitation et chaque placement en action doivent être régis par une structure prudente de la dette. Nous limitons notre exposition à chaque investissement, et les principales sociétés d'exploitation reçoivent un financement sans recours. De plus, toutes les sociétés d'exploitation suivent des conventions comptables prudentes qui ne permettent pas la capitalisation d'intérêts substantiels et d'autres coûts accessoires.

5. ACCENT SUR LA CROISSANCE À LONG TERME DES RENTRÉES DE FONDS.

Nous mesurons notre réussite en termes d'encaisse. Lorsque nous avons le choix entre réaliser un bénéfice supérieur à court terme ou constituer une encaisse supérieure à long terme, nous optons toujours pour l'encaisse à long terme. Depuis le 30 avril 1983, l'encaisse d'exploitation d'Empire par action est passée de 47 cents à 4,31 \$, ce qui représente un taux de croissance composé moyen de 14,9 %.



L'exercice de 1999 a été passionnant pour votre société du fait de l'acquisition réussie du Groupe Oshawa et du retour sur le marché boursier de Sobeys Inc., notre filiale du domaine de la distribution alimentaire. Ces événements représentent un nouveau moteur de croissance pour Empire et une source sans précédent de possibilités pour nos activités de distribution alimentaire.

Aujourd'hui, Sobeys Inc. est la deuxième entreprise de distribution alimentaire au Canada. Elle est présente dans chaque province et occupe le 14^e rang des entreprises de distribution alimentaire en Amérique du Nord, son chiffre d'affaires annuel pro forma s'élevant à 11 milliards de dollars.

Même si cette acquisition a changé la taille et la dynamique d'Empire, notre stratégie traditionnelle de création de valeur, elle, n'a pas changé. Cette stratégie est composée de trois responsabilités. D'abord, il est de notre devoir de veiller à ce que la meilleure direction possible soit en place pour diriger les sociétés qui nous appartiennent ou dans lesquelles nous avons investi. Deuxièmement, nous devons répartir les capitaux de façon à optimiser la création de valeur pour Empire. Enfin, nous devons suivre continuellement le rendement de chaque société, ainsi qu'évaluer les possibilités futures, pour assurer l'atteinte de nos objectifs à long terme. L'acquisition du Groupe Oshawa est compatible avec chacune de ces responsabilités.

Un nouveau moteur de croissance

Nous avons procédé à l'acquisition du Groupe Oshawa après avoir effectué une analyse minutieuse de l'industrie canadienne de la distribution alimentaire qui nous a confirmé que cette entreprise représentait une excellente occasion stratégique à long terme pour Empire.

Les deux principaux facteurs qui motivent cette acquisition sont l'excellente position stratégique de Sobeys et d'Oshawa dans le secteur de la distribution alimentaire ainsi que l'importance que nous accordons à la taille et à la diversité géographique. Les activités principales de Sobeys et d'Oshawa sont les mêmes, soit des magasins de détail corporatifs, franchisés, et des services alimentaires. De plus, les deux sociétés réunies occupent une part de marché importante dans les marchés urbains et ruraux de chaque région du Canada. La société ainsi formée devient la plus grande entreprise de services alimentaires au Canada et la seule présente dans l'ensemble du pays, en plus de se trouver devant d'excellentes possibilités de croissance dans une industrie fragmentée.

Grâce à cette association, Sobeys pourra réaliser d'importantes économies d'échelle. Nous croyons que nous pourrions ajouter de la valeur à cette acquisition et en faire profiter nos actionnaires et notre clientèle grâce à l'effet de synergie qui se dégagera dans les domaines de l'approvisionnement, de l'administration et des technologies ainsi qu'à la rationalisation des dépenses en immobilisations. Nous nous attendons à tirer un profit important de la communication et de l'échange des meilleures pratiques à l'ensemble de la Société. Dans l'ensemble, notre pro forma financier est fondé sur notre capacité à réaliser 70 millions de dollars en synergies annuelles dans la nouvelle société, dont 35 millions pendant la première année d'exploitation, qui a commencé le 2 mai 1999.

Une analyse minutieuse de l'industrie canadienne de la distribution alimentaire nous a confirmé que le Groupe Oshawa représentait une excellente occasion stratégique à long terme pour Empire.

Aujourd'hui, nous sommes sur la bonne voie pour atteindre cet objectif et nous croyons que nos plans de croissance nous permettront non seulement d'atteindre nos objectifs financiers, mais de mettre en place un moteur solide de croissance et de réussite dans nos activités de distribution alimentaire.

Cette acquisition crée aussi des possibilités de croissance pour notre division immobilier, qui gère actuellement un portefeuille important de propriétés de détail sélectionnées au Canada atlantique et qui est de plus en plus présent au Québec et en Ontario.

La Société a l'habitude de louer environ 40 % de son portefeuille immobilier à des locataires affiliés à Empire. Cette relation présente des avantages synergiques pour les activités alimentaires et immobilières d'Empire. Pour nos activités alimentaires, cette situation offre un avantage stratégique en permettant un contrôle accru sur les emplacements actuels et des possibilités d'agrandissement. Cette relation assure à la division immobilier une base importante de revenu de location et d'encaisse stable qui peut servir à investir dans d'éventuelles possibilités de croissance.

Grâce à l'expansion de nos activités de distribution alimentaire, la division immobilier d'Empire est en mesure de tirer profit d'une nouvelle gamme de possibilités. Sobey's procédera à une expansion et à une modernisation importantes

de son réseau de détaillants, processus qui entraînera de nombreux projets intéressants d'aménagement immobilier dans l'ensemble du Canada au cours des prochaines années.

De plus, Sobey Leased Properties et Atlantic Shopping Centres ont obtenu de très bons résultats pendant l'exercice de 1999. Grâce

Le 30 avril 1999, 88 % de la valeur marchande de notre portefeuille de placements provenait de notre participation dans Hannaford Bros. Co.

à une augmentation du taux d'occupation et des taux de location, les revenus de la division immobilier ont connu une hausse de 6,5 % et sont passés à 148 millions de dollars, tandis que le bénéfice d'exploitation de la division a connu une hausse de 6,9 % pour passer à 64,6 millions de dollars.

Le troisième secteur d'Empire est la division des placements. Pendant l'exercice de 1999, en plus de la cession de notre participation dans Connor Clark Ltd, nous avons disposé de plusieurs placements liquides, ce qui a produit des profits de plus de 125 millions de dollars, qui ont permis de financer l'acquisition d'Oshawa. À la fin de l'exercice, le 30 avril 1999, 88 % de la valeur marchande de notre portefeuille de placements provenait de notre participation dans Hannaford Bros. Co., tandis que 9 % du portefeuille provenait de notre participation dans Wajax Limitée.

Hannaford est un détaillant de produits alimentaires qui compte 150 supermarchés dans le nord-est et le sud-est des États-Unis. Pendant le dernier exercice de la société, les ventes de Hannaford ont atteint un record de 3,3 milliards de dollars américains, tandis que sa contribution aux gains d'Empire augmentait de 17,8 % pour passer à 32,9 millions de dollars. Le 3 mai 1999, Empire a communiqué à Hannaford son intention de ne pas renouveler l'accord moratoire qui régit le placement d'Empire dans Hannaford et qui se termine à la fin de 1999. Cette décision est motivée tout simplement par notre intention d'acquiescer une plus grande flexibilité pour réaliser la valeur propre de notre placement dans Hannaford.

Nous continuons de croire que Hannaford est une société très bien gérée qui, depuis de nombreuses années, représente pour nous une fenêtre précieuse sur les tendances américaines en matière de vente au détail. Toutefois,



*Paul D. Sobey, président et
chef de la direction*

Donald R. Sobey, président du Conseil

Hannaford demeure un intervenant régional dans un marché qui connaît une consolidation rapide. La société pourrait éventuellement devoir multiplier rapidement le nombre de ses magasins ou s'associer à une entreprise plus grande qu'elle. Devant l'éventualité de l'une de ces deux solutions, nous voulons garder toutes les portes ouvertes.

Le rendement positif de Hannaford a été en grande partie annulé par celui de Wajax Limitée, l'une des plus grandes entreprises canadiennes de distribution d'équipement. Cette industrie a été touchée en 1998 par une régression cyclique du prix des marchandises qui a touché la clientèle de la société des secteurs de la foresterie, des mines ainsi que du pétrole et du gaz. Cette régression a eu une incidence sur les marges de Wajax. Par conséquent, la contribution de Wajax aux gains d'Empire a subi une baisse de 7,3 millions de dollars pour l'exercice de 1999.

Malgré ce résultat décevant, nous maintenons notre confiance dans le potentiel à long terme de Wajax. La société a réussi à se concentrer sur ses activités principales, a procédé à une diversification géographique et a renforcé de façon significative sa valeur économique à long terme. Malgré la régression qu'a connu récemment l'ensemble de l'industrie, le prix des marchandises a commencé à remonter. Si cette tendance se maintient, elle devrait se traduire par une amélioration du rendement de Wajax au cours des prochaines années. Nous sommes certains que la nouvelle équipe de direction de Wajax a adopté les stratégies qui remettront la société sur la bonne voie et qui lui assureront à nouveau une rentabilité et une croissance soutenues. Après plusieurs années de croissance rapide attribuable à des acquisitions, le principal objectif de la société pendant l'exercice de 1999 consistera à renforcer ses performances d'exploitation au moyen de la réduction des coûts et du resserrement de la gestion de son fonds de roulement.

Nous demeurons satisfaits du rendement d'Empire Theatres, la plus grande chaîne de cinémas au Canada atlantique. Au cours des deux dernières années, la société a accentué son avance sur ses concurrents en ouvrant le premier cinéma utilisant la technologie innovatrice SR2 IMAX et en devenant la première chaîne de cinémas dans la région à introduire les sièges de spectacle et les écrans courbés et à offrir le concept du « mégaplexe ».

Bilan financier

L'exercice de 1999 a été marqué par l'établissement de records en matière de revenu, de bénéfice d'exploitation et de bénéfice net pour Empire. Évidemment, ces résultats ne sont pas directement comparables à ceux de l'exercice précédent en raison de l'acquisition du Groupe Oshawa en décembre 1998, soit environ au milieu de l'exercice.

Les revenus consolidés ont connu une hausse de 92 % et sont passés de 3,3 milliards de dollars à 6,4 milliards de dollars. Si l'on ne tient pas compte de l'acquisition, la hausse des revenus est de l'ordre de 267 millions de dollars, soit une augmentation de 8 % par rapport à l'exercice précédent. Cette hausse est principalement attribuable à la croissance soutenue du réseau de distribution alimentaire Sobeys, dont les recettes ont connu une hausse de 9 % par rapport à l'exercice précédent.

Pendant l'exercice de 1999, le bénéfice d'exploitation a connu une hausse de 30 % pour atteindre 213 millions de dollars, soit une augmentation de 49 millions de dollars par rapport à l'exercice de 1998. Encore ici, l'acquisition du Groupe Oshawa a eu une incidence marquée sur les résultats puisqu'on lui doit la plus grande partie de l'augmentation. Le reste de l'augmentation provient de la croissance soutenue du bénéfice d'exploitation de la division immobilier, qui est passé à 65 millions de dollars, soit une hausse de 7 %.

Le bénéfice net a atteint 135 millions de dollars pendant l'exercice de 1999, soit une augmentation de 54 % ou de 47 millions de dollars. Certains autres postes rendent difficile la comparaison des résultats avec ceux de l'année précédente, notamment le gain net sur l'émission d'actions ordinaires par Sobeys Inc. pour une valeur de 79,9 millions de dollars et la participation d'Empire à une charge de réorganisation nette de 29,1 millions de dollars engagée par Sobeys Inc. dans le quatrième trimestre.

À l'exception de ces postes ponctuels, le bénéfice net provenant des activités en exploitation avant les autres postes est passé à 84,2 millions de dollars (2,20 \$ l'action), soit une hausse de 23 % ou de 15,7 millions de dollars par rapport aux 68,5 millions de dollars (1,81 \$ l'action) de l'exercice précédent. Notre bénéfice a continué de croître malgré l'augmentation du financement et des autres dépenses liées à l'acquisition la plus importante de l'histoire de la Société, et malgré le temps et les ressources considérables requis pour intégrer les nouvelles activités.

Avant l'amortissement de l'écart d'acquisition, Empire a réalisé un bénéfice record avant les autres postes de 94 millions de dollars.

Pendant l'exercice de 1999, la Société a réalisé des gains en capital net de 24,1 millions de dollars (0,65 \$ l'action), par rapport aux 4,5 millions de dollars (0,12 \$ l'action) l'exercice précédent. Les gains par action avant le calcul

des gains en capital net et les autres postes ont représenté 1,55 \$ l'action pour l'exercice de 1999, par rapport à 1,69 \$ au dernier exercice. Un autre élément qui a eu une incidence sur les données par action est l'émission par la Société en février 1999 de deux millions d'actions ordinaires de catégorie A, qui ont rapporté 58 millions de dollars destinés aux activités générales du siège social de la Société, notamment la réduction de la dette à taux variable.

Bien que l'incidence de l'écart d'acquisition liée à l'acquisition du Groupe Oshawa soit un fait incontournable, nous croyons que les actionnaires devraient être en mesure d'évaluer la valeur d'exploitation de nos activités du secteur alimentaire ainsi que ses rapports comptables traditionnels. De même, dans le présent rapport et dans les rapports financiers suivants, nous aviserons nos actionnaires de notre bénéfice avant amortissement, c'est-à-dire nos gains avant l'amortissement de l'écart d'acquisition. Selon ce calcul, qui ne tient pas compte des synergies matérielles découlant de l'acquisition d'Oshawa, Empire a réalisé un bénéfice en capitaux record avant amortissement et avant les autres postes de 94 millions de dollars pendant l'exercice de 1999 (2,45 \$ l'action).

Les gens d'Empire

J.W. Ritchie et John C. Clark sont deux personnes qui ont offert des conseils précieux à Empire au fil des ans. Bill est directeur d'Empire depuis 1973, et John est au service de la Société depuis plus de 10 ans. Puisque Bill et John vont quitter le Conseil, au nom de la direction, des actionnaires et des autres directeurs, nous tenons à les remercier pour leurs services distingués.

Bien qu'un certain élément de risque soit associé à toute acquisition, les contributions exceptionnelles de notre personnel de l'ensemble d'Empire et de ses sociétés affiliées nous donnent entièrement confiance en nos

possibilités. Nous tenons particulièrement à souligner les efforts extraordinaires des employés de Sobeys et d'Oshawa qui ont travaillé sans relâche pour assurer le bon déroulement et l'intégration efficace de nos activités de distribution alimentaire. Leurs efforts collectifs nous ont aidé à continuer à répondre aux besoins quotidiens de notre clientèle tout en ouvrant la voie à une création de valeur sans précédent pour nos actionnaires.

Enfin, au nom de tous les membres du Conseil, nous voulons remercier notre clientèle et nos actionnaires, dont l'appui soutenu à nos stratégies est essentiel à la réussite d'Empire.

Les contributions exceptionnelles de notre personnel de l'ensemble d'Empire et de ses sociétés affiliées nous donnent entièrement confiance en nos possibilités.

Le président et chef de la direction,

Le président du Conseil,

(signé) Paul D. Sobey

(signé) Donald R. Sobey

Paul D. Sobey

Donald R. Sobey

DISTRIBUTION ALIMENTAIRE

Une nouvelle gamme de possibilités

L'exercice de 1999 marquera les 92 ans d'histoire des activités de distribution alimentaire d'Empire. En décembre 1998, nous avons acheté la plupart des exploitations du Groupe Oshawa, un distributeur alimentaire national dont la taille était plus du double de celle de nos exploitations alimentaires de l'époque et dont le réseau d'exploitations de distribution et de services alimentaires est étendu à l'échelle du Canada. Aujourd'hui, nous sommes un intervenant national jouissant d'un chiffre d'affaires annuel pro forma de 11 milliards de dollars, d'une importante présence sur le marché partout au pays et d'une position de force sans précédent dans une industrie qui se consolide rapidement.

De prime abord, la nouvelle position de Sobeys promet de rapporter des avantages substantiels. Au cours des deux prochaines années, nous prévoyons réaliser annuellement des économies de coûts de 70 millions de dollars grâce à la consolidation et à la rationalisation efficaces de nos activités. La majorité de ces économies de coût proviendront de la centralisation des achats et des ristournes qui suivront l'augmentation de 3 à 11 milliards de dollars de nos activités du secteur alimentaire ainsi que des économies significatives réalisées au chapitre des coûts administratifs et généraux.

Toutefois, ce sont les avantages à long terme de l'acquisition qui sont les plus prometteurs. Pour la première fois, nous sommes une véritable force nationale et nous profitons d'une importante diversification géographique. Nous possédons un éventail complet de bannières de détaillants et des franchises de détail dans les dix provinces ainsi que les seuls services alimentaires exploités à l'échelle nationale. C'est en tirant profit de cette gamme et de la portée sans précédent de ces entreprises que nous serons en mesure d'assurer la croissance des gains.

Dans le secteur des détaillants alimentaires, notre position nous permet de servir chaque segment du marché au moyen d'une famille de bannières établies qui comprend :

- **Sobeys**, une chaîne de 114 magasins de la société établis au Canada atlantique, au Québec et en Ontario. Ces magasins répondent aux besoins des consommateurs les plus exigeants suivant une formule ultra-moderne de service complet. Ces supermarchés modernes ont une superficie qui peut atteindre 60 000 pieds carrés et

Grâce à ses 568 magasins dans l'ouest du Canada, l'Ontario et le Québec, le réseau de marchés d'alimentation IGA a considérablement diversifié la source du bénéfice de Sobeys.



La mise en commun de nos programmes de marque maison en pleine croissance n'est qu'un exemple des synergies que permettra l'intégration.



Résumé financier

Distribution alimentaire ⁽¹⁾	1999	1998
Recettes	6 231,8	\$ 3 155,1
Bénéfice d'exploitation	111,7	60,1
Éléments d'actif sectoriels	2 864,6	562,0
Amortissement	81,8	45,3
Dépenses en immobilisations	216,2	70,3

⁽¹⁾ Incluant les services alimentaires.

offrent des fruits et légumes frais de la ferme, un éventail complet de produits de boulangerie, un grand choix de repas maison et une gamme de services innovateurs offerts en magasin, par exemple des services de nettoyage à sec et des services bancaires.

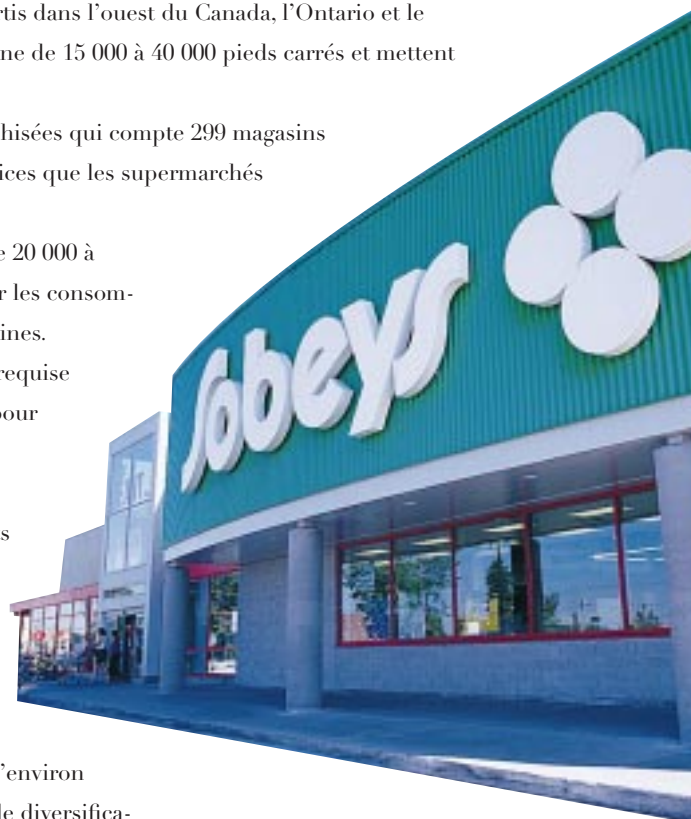
- **IGA**, une chaîne de 568 magasins de la société et franchisés répartis dans l'ouest du Canada, l'Ontario et le Québec. Les magasins IGA, axés sur la communauté, comptent en moyenne de 15 000 à 40 000 pieds carrés et mettent l'accent sur les produits frais et sur un service supérieur.

- **Foodland, Knechtel et Food Town**, un groupe de bannières franchisées qui compte 299 magasins conçus pour offrir à la clientèle rurale et des petites villes les mêmes services que les supermarchés dans des magasins de petite surface (de 7 000 à 15 000 pieds carrés).

- **Price Chopper**, une chaîne de magasins à rabais intermédiaire (de 20 000 à 30 000 pieds carrés) connaissant une croissance rapide conçue pour servir les consommateurs sensibles aux prix dans les moyennes et les grandes régions urbaines.

Ensemble, ces bannières bien connues nous donnent la souplesse requise pour répondre aux besoins distincts des différents groupes de clients et pour optimiser notre part de marché. Par exemple, grâce à l'union des chaînes Sobeys, IGA, Foodland, Price Chopper et des autres bannières, nous sommes en mesure de mieux répondre aux besoins particuliers des clients en matière d'emplacement, de commodité et de prix dans une zone commerciale donnée. De plus, la densité des bannières de la société et des bannières franchisées devrait se traduire par une augmentation significative de l'efficacité de notre réseau de distribution.

L'acquisition d'Oshawa donne naissance à la plus importante entreprise de services alimentaires au Canada, avec un chiffre d'affaires d'environ deux milliards de dollars. Cette acquisition s'inscrit dans notre stratégie de diversification du bénéfice, et ce, à deux points de vue. Premièrement, l'acquisition nous permet de véritablement étendre nos activités à l'ensemble du pays par l'entremise de notre programme de marque maison et de ventes importantes aux chaînes de restaurants et d'hôtels, aux établissements et aux clients indépendants dans toutes les régions du pays. Deuxièmement, elle diversifie notre bénéfice en augmentant la présence de Sobeys, peu importe où les Canadiens décident de prendre leur repas – que ce soit à la maison, au restaurant, à l'école ou à la cafétéria de leur lieu de travail.

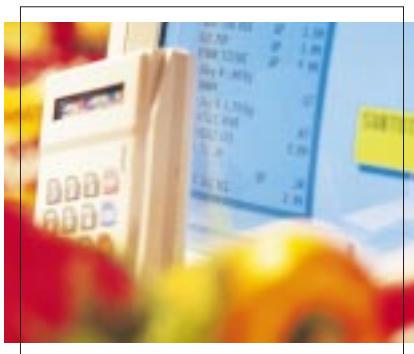


Les 114 magasins de la société Sobeys, dont la superficie peut atteindre 60 000 pieds carrés, sont axés sur les besoins des consommateurs les plus exigeants.

La stratégie de croissance de Sobeys

Un volet important de notre stratégie de croissance consiste à assurer de la façon la plus rentable possible la croissance soutenue de nos activités de distribution et de services alimentaires. Par exemple, en Ontario, nous procédons, pour un coût de plusieurs millions de dollars, à la modernisation de notre réseau de distribution qui remplacera d'ici le début de l'an 2000 trois anciennes installations par deux centres de distribution ultramodernes à température multiple.

En même temps, nous continuons de renforcer notre réputation de chef de file de l'industrie en matière d'application de technologies de l'information avancées. La mise en œuvre à l'échelle de Sobeys du système de vente au détail



La technologie continue de jouer un rôle essentiel dans la réduction des coûts du processus d'approvisionnement.

enthousiastes pour ce qui est des avantages que nous procurera ce système.

En échangeant automatiquement et en temps réel des données sur nos stocks avec nos fournisseurs, nous pourrons leur confier une responsabilité accrue concernant la reconstitution des stocks, ce qui nous permettra d'augmenter notre efficacité et de mieux servir notre clientèle.

Même si la croissance de Sobeys continuera de dépendre de l'utilisation judicieuse des nouvelles technologies d'information et de distribution, les efforts en ce sens continueront d'être axés sur la qualité du service à la clientèle. Chez Sobeys, savoir reconnaître les besoins de nos clients commence par le Club Sobeys, l'un des programmes de marketing de la fidélisation les plus perfectionnés de l'industrie. Le Club Sobeys, qui est maintenant présent dans tous les magasins Sobeys, nous permet de connaître les préférences des clients et de faire profiter ces derniers d'avantages comme le couponnage électronique, les rabais et les points boni.



IMMOBILIER

La croissance de la vente au détail

Ce sont deux filiales à cent pour cent, à savoir Atlantic Shopping Centres (ASC) et Sobeys Leased Properties Limited (SLP), qui possèdent et gèrent le portefeuille immobilier de 11,5 millions de pieds carrés d'Empire. ASC, la plus grande



Environ 40 pour cent du portefeuille de la division immobilier est loué à des sociétés affiliées à Empire.

société d'immobilier au Canada atlantique, se consacre à l'acquisition, à la mise en valeur et à la gestion de centres commerciaux, d'édifices polyvalents, de propriétés de détail et de bureaux. SLP procède à l'acquisition, à la mise en valeur et au financement de propriétés de détail sélectionnées pour les magasins Sobeys autonomes et les centres commerciaux. En tout, le portefeuille immobilier de la division immobilier compte 83 % d'espace de vente au détail et 17 % d'espace de bureau. Environ 40 % de la superficie est louée à des sociétés affiliées à Empire.

Les deux filiales de la division immobilier ont battu des records pendant l'exercice de 1999. Du côté d'ASC, les résultats ont profité de la croissance économique soutenue au Canada atlantique, ce qui a permis aux taux d'occupation de passer de 90,5 % à 91,9 % en un an. Les taux de location ont connu une augmentation semblable. C'est dans ce contexte positif que les efforts

soutenus de la Société en matière de location ont continué d'attirer des locataires de choix. En mai 1999, nous avons accueilli le centre d'appel de MTT à l'édifice Scotia Square, à Halifax. MTT s'est ainsi joint à la plus grande concentration de centres d'appel et de données d'entreprise de la région. Entre Halifax et Moncton, la Société loue plus de 350 000 pieds carrés aménagés en centres d'appel à des entreprises comme la Banque Canadienne Impériale de Commerce, la Banque de Nouvelle-Écosse, la Banque Toronto-Dominion, Purolator et ICT Group Incorporated, entre autres.

Grâce à la croissance spectaculaire de nos activités de distribution alimentaire au centre et dans l'ouest du Canada, Empire a l'occasion de faire connaître à ses activités immobilières une croissance sans précédent. Tandis que Sobeys se concentrera surtout sur le bon déroulement de l'intégration de ses marchés d'alimentation pendant les trois prochaines années, les dépenses en immobilisations atteindront certainement des montants records pendant cette période puisque la Société procédera à la modernisation et à l'expansion de son réseau de magasins, particulièrement au Québec et en Ontario. Au cours du processus, de nombreux magasins déménageront, soit dans des édifices autonomes ou dans des centres commerciaux. Dans tous les cas, la division immobilier est bien placée pour tirer profit de cette nouvelle gamme de possibilités.



Scotia Square, à Halifax, abrite le plus grand regroupement de centres d'appel d'entreprise au Canada atlantique.

PLACEMENTS ET AUTRES ACTIVITÉS

Une orientation claire

Le troisième secteur important des activités d'Empire, les placements et les autres activités, est composé d'un portefeuille de valeurs mobilières (dont la valeur marchande était de 757 millions de dollars à la fin de l'exercice, le 30 avril 1999) et d'Empire Theatres, la plus grande chaîne de cinémas au Canada atlantique. Nous avons commencé à diversifier notre portefeuille immobilier au-delà du Canada atlantique, où étaient concentrées nos activités. Au cours du dernier exercice, nous nous sommes départis de plus de 125 millions de dollars en placements liquides afin de financer l'expansion de nos exploitations alimentaires. Notre participation dans deux sociétés, Hannaford Bros. Co. et Wajax Limitée, représentait 96 % de la valeur marchande de l'ensemble de nos placements à la fin de l'exercice.

Hannaford Bros. Co.

Par le biais de sa participation à 25 % dans Hannaford, Empire détient des intérêts importants et croissants dans le marché américain de la vente au détail de produits alimentaires. Hannaford, qui exploite les bannières Hannaford et Shop n' Save, est déjà l'un des plus grands détaillants alimentaires en Nouvelle-Angleterre, et sa présence est de plus en plus importante en Virginie, en Caroline du Nord et en Caroline du Sud. En plus de permettre à Empire de suivre de près les tendances du marché américain de la vente au détail, Hannaford assure à la Société une source stable de croissance des bénéfices et de plus-value en capital. Le 30 avril 1999, la contribution de Hannaford aux gains d'Empire était passée de 0,47 \$ à 0,87 \$ l'action au cours des cinq dernières années. Pendant la même période, la valeur marchande du placement d'Empire dans Hannaford est passée de 308 à 662 millions de dollars canadiens.

Dans le contexte actuel de consolidation du marché nord-américain des détaillants de produits alimentaires,



Quarante-six des 150 magasins de Hannaford sont situés en Virginie, en Caroline du Sud et en Caroline du Nord, l'une des régions des États-Unis qui connaît la croissance la plus rapide.



Hannaford assure à Empire une source stable de croissance des bénéfices et de plus-value en capital.

Hannaford pourrait décider de se tourner vers les acquisitions pour assurer sa croissance. La société pourrait aussi devenir elle-même la cible des acheteurs. Dans tous les cas, nous devons disposer de la flexibilité qui nous permettra de déployer nos actifs de la façon qui profitera le mieux à nos actionnaires. Le 3 mai 1999, nous avons donc communiqué à Hannaford notre intention de ne pas renouveler l'accord moratoire qui régit le participation d'Empire dans Hannaford et qui expirera à la fin de 1999.

L'an passé, Hannaford a établi plusieurs records de rendement grâce à une hausse des ventes de 3 % ou de 3,34 milliards de dollars américains. Après avoir procédé à un rajustement pour la 53^e semaine de 1997 ainsi qu'à la fermeture de sept magasins secondaires au début de 1998, nos ventes comparables ont connu une croissance solide de 6,7 %. Pendant cette même période, le bénéfice net connaissait une hausse de 35 millions de dollars américains ou de 59 % et passait à 95 millions de dollars américains,

principalement en raison d'une charge comptable qui avait réduit le bénéfice net de 40 millions de dollars américains en 1997. Si l'on ne tient pas compte de cette charge spéciale, le bénéfice net aurait augmenté de 12,1 % par rapport à l'exercice précédent.

En 1998, Hannaford a poursuivi son programme dynamique de dépenses en immobilisations et a investi 143 millions de dollars dans la modernisation et l'expansion de son réseau de magasins. À la fin de 1999, environ deux tiers des magasins de Hannaford auront été construits, agrandis ou réaménagés au cours des cinq dernières années.

Wajax Limitée

La participation de 48 % d'Empire dans Wajax Limitée, d'une valeur marchande de 65 millions de dollars au 30 avril 1999, représente le deuxième placement en importance du portefeuille de la Société. Wajax distribue des pièces et des services d'entretien d'équipement mobile, de composants industriels et de moteurs diesel dans un réseau étendu de succursales dans l'ensemble du Canada et dans le nord-ouest des États-Unis.



Au cours des cinq dernières années, les revenus de Wajax ont connu une croissance d'environ 250 %.

L'an dernier a été difficile pour l'ensemble de l'industrie de l'équipement en raison de l'effondrement des prix des marchandises, ce qui a entraîné un ralentissement dans les activités de la clientèle des secteurs de la foresterie, des mines, du pétrole et du gaz. Dans ce contexte, les revenus de Wajax ont connu une hausse de 4,7 % pour atteindre un montant record de 992 millions de dollars. Toutefois, la baisse de la demande et la croissance du marché gris de l'équipement ont exercé une certaine pression sur les marges. Par conséquent, le bénéfice net a chuté de 55 % et est passé à 9,5 millions de dollars.

Après cinq ans de croissance spectaculaire, Wajax aborde 1999 en mettant l'accent sur l'efficacité des opérations et l'intégration efficace de ses acquisitions. Entre 1993 et 1998, les recettes des ventes de la Société sont passées d'un peu plus de 280 millions de dollars à environ un milliard de dollars. Pendant cette période, la Société a procédé à 20 acquisitions. Les objectifs de Wajax pour le prochain exercice consistent à améliorer la performance d'exploitation, à renforcer les résultats financiers dans l'ensemble de la Société au moyen d'un contrôle plus serré des coûts administratifs et du fonds de roulement. L'objectif à long terme de la Société demeure la croissance des profits. Grâce à son cadre de croissance très sain, Wajax reprendra sa stratégie d'acquisition et passera à la prochaine étape de son développement dans une industrie caractérisée par la consolidation.

Empire Theatres Limited

Les autres activités d'Empire sont réalisées par l'entremise de la filiale à cent pour cent Empire Theatres Limited, la plus grande chaîne de cinémas au Canada atlantique, qui compte 109 écrans situés dans 20 endroits.

Pendant l'exercice de 1999, 10 nouveaux écrans ont été ajoutés et 2 cinémas ont été rénovés. Dix-sept écrans sont actuellement en construction. De plus, notre chaîne de cinémas continue d'innover. Empire Theatres a été la première entreprise au Canada à offrir la technologie SR2 IMAX et la première chaîne de cinémas au Canada atlantique à offrir à sa clientèle des projections sur écrans courbés, des sièges de spectacle et le concept du mégaplexe.



Empire Theatres Limited est la plus grande chaîne de cinémas au Canada atlantique.

L'exercice de 1999 a été marqué par des changements importants pour Empire Company Limited. L'acquisition du Groupe Oshawa Limitée (« le Groupe Oshawa »), puis la création de Sobeys Inc. ont été réalisées et ont permis la création d'une entreprise nationale de distribution et de services alimentaires dont les ventes annuelles prévues sont de plus de 11 milliards de dollars. Maintenant que nous avons étendu nos activités à l'échelle nationale, que nous pourrions réaliser des économies grâce à l'intégration des ressources des deux sociétés et que notre division immobilier pourra profiter de possibilités de croissance accrues, nous croyons avoir mis en place un nouveau moteur de croissance pour nos actionnaires.

La présente section du rapport annuel contient les commentaires de la direction et une analyse de la situation financière d'Empire Company Limited et du rendement financier de la Société pour l'exercice qui a pris fin le 30 avril 1999, ainsi qu'une comparaison avec l'exercice qui a pris fin le 30 avril 1998. Dans le cadre de ces commentaires, nous analysons les perspectives de chaque secteur d'activités, la situation financière de la Société et l'incidence des risques. Ces commentaires doivent être lus de concert avec les états financiers consolidés et les notes afférentes, qui se trouvent aux pages 26 à 37.

Pendant les 30 premières semaines de l'exercice de 1999, les activités de distribution alimentaire de Sobeys ont été exploitées par Sobeys Capital Inc., une filiale à cent pour cent d'Empire. Depuis la réorganisation rendue nécessaire par l'acquisition du Groupe Oshawa, qui a été officialisée en décembre 1998, le secteur de la distribution alimentaire, qui comprend les exploitations de Sobeys Inc. et du Groupe Oshawa, est exploité par Sobeys Inc., propriété à 62 % d'Empire. Par conséquent, pendant les 30 premières semaines de l'exercice de 1999, 100 % des activités de Sobeys profitaient à Empire, tandis que pendant les 22 dernières semaines de l'exercice, 62 % des activités de Sobeys profitaient à Empire (y compris 62 % des activités du Groupe Oshawa).

RÉSULTATS CONSOLIDÉS

Le bénéfice net pour l'exercice de 1999 s'élève à 135 millions de dollars (3,55 \$ l'action), une augmentation de 87,8 millions de dollars (2,33 \$ l'action) par rapport à l'exercice précédent. Le tableau ci-dessous présente le bénéfice d'Empire par action avant les autres postes ainsi que les bénéfices provenant des autres postes.

Bénéfice consolidé par action

	1999		1998	
Bénéfice en capitaux avant les autres postes	2,45	\$	1,84	\$
Bénéfice avant les autres postes	2,20		1,81	
Autres postes :				
Gain net sur l'émission d'actions ordinaires par la filiale	2,13			
Partage de la charge de réorganisation et d'intégration par la filiale	(0,78)			
Partage de la baisse de valeur des actifs par le biais d'un investissement comptabilisé à la valeur de consolidation			(0,24)	
Profit provenant de la vente de Jannock, après impôt			0,76	
Bénéfice par action	3,55	\$	2,33	\$

Le nombre moyen pondéré d'actions résiduelles, pour le calcul du bénéfice par action, était de 37,5 millions pour l'exercice de 1999, par rapport à 36,9 millions pour l'exercice de 1998. En février 1999, la Société a procédé à l'émission de deux millions d'actions de catégorie A sans droit de vote au prix de 29 \$ l'action. Cette émission a été intégrée au nombre moyen pondéré d'actions résiduelles de l'exercice de 1999. Les produits nets de cette émission d'actions ordinaires de 55,7 millions de dollars ont servi aux activités générales du siège social, notamment la réduction de la dette à taux variable.

Il est important d'isoler certains postes des exercices de 1998 et de 1999 pour pouvoir procéder à une comparaison significative des deux exercices. Il y a eu en 1999 deux autres postes qui ont eu une incidence sur le bénéfice net : d'abord, un gain net sur l'émission d'actions ordinaires par Sobeys Inc. d'un montant de 79,9 millions de dollars, soit 2,13 \$ l'action; ensuite, le partage par Empire de la charge de réorganisation assumée par Sobeys Inc. dans le quatrième trimestre, ce qui représente 29,1 millions de dollars ou 0,78 \$ l'action.

Deux événements survenus l'année précédente et considérés comme d'autres postes ont eu une incidence sur le bénéfice net : d'abord, un bénéfice net sur la vente d'actions ordinaires de Jannock Limited de 28,1 millions de dollars ou 0,76 \$ l'action; ensuite le partage d'une dépense sans mouvement de fonds comptabilisée à la valeur de consolidation engagée par Hannaford Bros. Co. pour la réduction de la valeur de l'actif, principalement de l'écart d'acquisition, en raison d'une modification à un règlement comptable FASB (SFAS n° 121), ce qui représente une perte de 8,8 millions de dollars (0,24 \$ l'action).

Avant ces autres postes, le bénéfice net de l'exercice de 1999 a été de 84,2 millions de dollars par rapport à 68,5 millions de dollars en 1998, ce qui représente une augmentation de 15,7 millions de dollars ou de 23 %. Le bénéfice avant les autres postes, par action, a été de 2,20 \$ par rapport à 1,81 \$ l'exercice précédent, ce qui représente une augmentation de 22 %.

La composition de l'augmentation de 15,7 millions de dollars des bénéfices avant les autres postes par rapport à l'exercice précédent, pour chacune des divisions d'Empire, est la suivante :

Division de la distribution alimentaire – la contribution à Empire en bénéfice d'exploitation a connu une baisse de 0,9 million de dollars ou de 3 % pendant l'exercice de 1999 par rapport à l'exercice précédent. Des frais de financement et d'amortissement de l'écart d'acquisition liés à l'acquisition d'Oshawa, ainsi que l'effet de la participation minoritaire, ont été réalisés dans les troisième et quatrième trimestres de l'exercice de 1999, tandis qu'aucune économie substantielle provenant de la synergie ne devrait être réalisée avant l'exercice de 2000.

Division immobilier – la contribution à Empire en bénéfice d'exploitation a connu une baisse de 0,2 million de dollars ou de 6 % pendant l'exercice de 1999 par rapport à l'exercice précédent. Cette baisse est le résultat de la réduction de 2,4 millions de dollars de la valeur comptable des exploitations accusée en 1999 concernant certaines propriétés. Avant cette réduction, le bénéfice d'exploitation de la division immobilier avait augmenté de 2,2 millions, soit une augmentation de 53 % par rapport à l'exercice précédent.

Division des placements – la contribution à Empire en bénéfice d'exploitation a connu une hausse de 15,6 millions de dollars ou de 48 % par rapport à l'exercice précédent. Cette augmentation est principalement attribuable au bénéfice net en capital provenant de la vente de placements pendant l'exercice de 1999 d'une valeur de 23,2 millions de dollars par rapport à 4,3 millions de dollars l'exercice précédent, soit une augmentation de 18,9 millions. Pendant l'exercice de 1999, la Société a vendu la majorité de son portefeuille de placements liquides, ce qui a rapporté 160,5 millions de dollars, qui ont surtout servi à l'acquisition du Groupe Oshawa.

Autres activités – la contribution à Empire en bénéfice a connu une hausse de 1,2 million de dollars ou de 25 % par rapport à l'an dernier. Cette augmentation est principalement attribuable au bénéfice net en capital réalisé sur la vente de propriétés du secteur du pétrole et du gaz dans le premier trimestre, vente qui a rapporté 3,8 millions de dollars.

Le tableau suivant présente les recettes et le bénéfice d'exploitation des deux derniers exercices pour chacun des trois secteurs d'Empire Company Limited.

(en millions de dollars)	1999	1998	Variation
Recettes			
Distribution alimentaire ⁽¹⁾	6 231,8	3 155,1	97,5 %
Immobilier	148,0	139,0	6,5 %
Placements et autres activités	38,1	63,8	(40,3) %
Élimination intergroupe	(40,3)	(37,9)	6,3 %
	6 377,6	3 320,0	92,1 %
Bénéfice d'exploitation			
Distribution alimentaire ⁽¹⁾	111,7	60,1	85,7 %
Immobilier	64,6	60,5	6,9 %
Placements et autres activités	41,8	48,9	(14,7) %
Charges du siège social	(5,0)	(5,8)	14,5 %
	213,1	163,7	30,1 %

⁽¹⁾ Les résultats du secteur de distribution alimentaire pour l'exercice de 1998 sont ceux de Sobeys Capital Inc. seulement.

Les recettes ont augmenté de 92 % pendant l'exercice de 1999 et sont passées à 6,38 milliards de dollars, une augmentation de 3,06 milliards de dollars par rapport aux résultats de 1998, principalement en raison de l'intégration des recettes du Groupe Oshawa pendant 22 semaines de l'exercice. Les ventes des magasins de toutes les bannières ont connu une augmentation de 2,9 % pendant l'exercice de 1999.

Si l'on exclut l'incidence de l'acquisition d'Oshawa, les recettes ont augmenté de 267 millions de dollars ou de 8 % par rapport à l'exercice précédent. Cette augmentation est principalement attribuable à la croissance soutenue des magasins de détail Sobeys, où les ventes ont augmenté de 3,9 %, ainsi qu'aux résultats positifs de l'aménagement et de l'agrandissement de magasins. L'inflation dans le secteur alimentaire était de l'ordre de 1,3 %.

Pendant l'exercice de 1999, le bénéfice d'exploitation a été de 213,1 millions de dollars par rapport à 163,7 millions de dollars l'année précédente, ce qui représente une augmentation de 49,4 millions de dollars ou de 30 %. L'effet net de l'acquisition du Groupe Oshawa en décembre 1998 a été une augmentation de 48,4 millions de dollars du bénéfice d'exploitation consolidé. Le reste de l'augmentation du bénéfice d'exploitation est attribuable à la croissance soutenue du reste de nos activités du secteur de la distribution alimentaire et à la

croissance du bénéfice d'exploitation de nos activités d'immobilier. En ce qui concerne nos placements et autres activités, Empire a connu pendant l'exercice de 1999 une augmentation de 5,0 millions de dollars en bénéfice provenant de sa participation dans Hannaford Bros. Co. Les gains provenant de Wajax Limitée ont connu une baisse de 7,3 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent. Le bénéfice d'exploitation des autres activités a connu une baisse de 3,2 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent puisque les activités pétrolières et gazières ont été comptabilisées dans les autres activités pour l'ensemble du dernier exercice.

Rendement par rapport aux objectifs de 1999

Certains objectifs financiers avaient été fixés dans le dernier rapport annuel dans trois catégories : le rendement financier, la situation financière et la croissance. L'acquisition d'Oshawa a permis à Empire de largement dépasser ses objectifs en matière de croissance, comme le prouvent les chiffres suivants : i) une hausse des recettes de 92 % (l'objectif était de 6 %; si l'on ne tient pas compte de l'acquisition d'Oshawa, la hausse a été de 8 %); ii) la croissance de la superficie a triplé (l'objectif était une hausse de 8 %; si l'on exclut l'acquisition d'Oshawa, la superficie a augmenté de 7,5 %); et iii) les dépenses en immobilisations de 276 millions de dollars (l'objectif était de 140 millions de dollars; si l'on exclut l'acquisition d'Oshawa, les dépenses en immobilisations ont été de 181 millions de dollars). En ce qui concerne la situation financière, la Société a maintenu un ratio dette à taux variable/dette totale de moins de 35 %. Toutefois, en raison de l'augmentation de l'endettement lié à l'acquisition d'Oshawa, le ratio dette/capital total a été plus élevé que notre objectif de 63 % (ce ratio a été de 72 % en valeur comptable et de 63 % en comptant les investissements sur le marché) et la couverture du service de la dette ne s'est pas améliorée autant que prévu. En ce qui concerne le rendement financier, la Société n'a pas atteint son objectif de rendement du capital investi de plus de 13 % (le rendement a été plutôt de 9,5 % avant les autres postes et de 21,7 % si l'on inclut les autres postes). La Société n'a pas atteint non plus son objectif concernant le ratio marge bénéficiaire nette/résultats, qui devait être de plus de 2 % (ce ratio a plutôt été de 1,3 % avant les autres postes et de 2,1 % après les autres postes).

DIVISION DE LA DISTRIBUTION ALIMENTAIRE

Nos activités de distribution alimentaire sont menées par l'entremise de notre participation à 62 % dans Sobeys Inc. (« Sobeys »), qui est le deuxième distributeur alimentaire au Canada en termes de ventes, de nombre de supermarchés et de présence géographique ainsi que le seul distributeur national de services alimentaires. Avant l'acquisition du Groupe Oshawa, Empire était propriétaire à 100 % de Sobeys Capital Inc., qui consistait principalement en 114 supermarchés de la société exploités sous la bannière Sobeys ainsi qu'en franchises de détail et en activités de services alimentaires. Avant l'acquisition, la plupart des recettes provenaient du Canada atlantique.

Pendant l'exercice de 1999, 98 % des recettes d'exploitation et 68 % de l'encaisse d'exploitation d'Empire provenaient de Sobeys. Les recettes et l'encaisse de Sobeys sont maintenant diversifiées sur l'ensemble du Canada. Aujourd'hui, plus de 70 % des recettes proviennent de l'extérieur du Canada atlantique, pourcentage qui continue d'augmenter, alors que 67 % des recettes provenaient du Canada atlantique avant l'acquisition du Groupe Oshawa.

Les recettes de Sobeys ont augmenté de 98 % pendant l'exercice de 1999 et ont atteint 6,23 milliards de dollars, une augmentation de 3,08 milliards de dollars par rapport aux résultats de 1998. L'acquisition du Groupe Oshawa représente 2,79 milliards de dollars ou 91 % de cette augmentation. Le reste de l'augmentation des ventes est attribuable à l'augmentation des ventes dans un même magasin et à l'augmentation de la superficie. Pendant l'exercice, les ventes des magasins Sobeys ont augmenté de 3,9 %, tandis que l'inflation des produits alimentaires était de l'ordre de 1,3 %, ce qui a entraîné une hausse réelle des ventes des magasins de 2,6 % pendant l'exercice de 1999. La superficie nette (sans compter l'incidence de l'acquisition du Groupe Oshawa) a augmenté de 7,7 % pendant l'exercice et s'élève maintenant à 291 000 pieds carrés.

Avant une charge de réorganisation de 85,1 millions de dollars liée à l'acquisition du Groupe Oshawa, le bénéfice d'exploitation (bénéfice avant intérêts et impôts) de l'exercice a augmenté de 51,6 millions de dollars ou de 86 % pour atteindre 111,7 millions de dollars ou 55 % du bénéfice d'exploitation total d'Empire. L'acquisition du Groupe Oshawa est à l'origine des 41,5 millions de dollars ou de 80 % de l'augmentation du bénéfice d'exploitation. Les 10,1 autres millions de dollars d'augmentation du bénéfice d'exploitation proviennent de l'augmentation du volume des ventes, d'une augmentation des marges et d'une baisse des frais d'exploitation.

À la fin de l'exercice, Sobeys exploitait 443 magasins de la société et 949 magasins franchisés. Sur les magasins de la société, 114 étaient exploités sous la bannière Sobeys et 64 étaient exploités sous la bannière IGA. La plus grande bannière de franchises est IGA, qui compte 504 magasins franchisés. La répartition de la superficie de détail par région est la suivante : 17,4 % dans l'ouest du Canada, 33,6 % au centre du Canada et 49 % dans l'est (y compris le Québec). Le pourcentage de la superficie des magasins situés à l'extérieur du Canada atlantique est passé de 34 % pendant l'exercice de 1998 à 80 % en 1999.

Perspectives de la division de la distribution alimentaire

Notre modèle d'intégration était fondé sur la réalisation, grâce à l'acquisition d'Oshawa, d'économies d'intégration avant impôts de 35 millions de dollars pendant l'exercice de 2000 et de 70 millions de dollars avant impôts l'exercice suivant. Nos prévisions nous permettent de croire que nous atteindrons ces objectifs.

Les perspectives pour Sobeys sont bonnes, et ce, principalement en raison de la centralisation des achats, de la réduction des coûts administratifs et généraux, de l'efficacité de la distribution, du développement continu des marques maisons, de l'amélioration des techniques de merchandising et des programmes soutenus d'expansion des magasins de la société et franchisés.

Les perspectives de recettes sont excellentes en raison de l'effet de la base du revenu d'Oshawa, des projets d'ouverture, de rénovation et d'agrandissement de magasins, de la croissance du nombre de magasins de la société et franchisés et des augmentations prévues du volume dans le secteur des services alimentaires.

Les projets d'immobilisations de l'exercice de 2000 devraient se chiffrer à 442 millions de dollars, dont 292 millions de dollars qui proviendront du financement des magasins franchisés et de tierces parties. Au cours de l'exercice de 2000, Sobeys prévoit ouvrir 53 magasins, en remplacer 18 et en rénover 237. Les activités d'investissement comprennent 125 millions de dollars qui seront consacrés à la construction et au remplacement de magasins, 118 millions de dollars qui seront alloués pour les rénovations et plus de 146 millions de dollars qui couvriront les dépenses liées aux entrepôts. Le reste du budget d'investissement est réservé aux technologies de l'information et aux dépenses accessoires des magasins.

Les possibilités liées à la réussite de l'intégration de Sobeys et du Groupe Oshawa sont significatives. Nous nous attendons par conséquent à une croissance importante des bénéfices au cours des prochaines années.

DIVISION IMMOBILIER

La division immobilier est axée avant tout sur l'acquisition, la mise en valeur et la gestion d'un portefeuille immobilier qui complète ou soutient les activités de distribution alimentaire et les autres activités de vente au détail d'Empire.

La division immobilier d'Empire gère 11,5 millions de pieds carrés. Les activités sont dirigées par des filiales appartenant à Empire à 100 %, à savoir Atlantic Shopping Centres (ASC) et Sobeys Leased Properties (SLP). Le portefeuille d'ASC est composé de 34 centres commerciaux qui représentent une superficie brute de location de 5,4 millions de pieds carrés et de 12 édifices à bureaux polyvalents qui présentent une superficie brute de location de 1,9 million de pieds carrés. Le portefeuille de SLP est surtout composé de marchés d'alimentation autonomes et de centres commerciaux, et représente une superficie brute de location de 4,2 millions de pieds carrés.

La division immobilier a contribué pour 64,6 millions de dollars ou 30 % du bénéfice d'exploitation total d'Empire à l'exercice de 1999, soit une augmentation de 7 % par rapport aux 60,5 millions de dollars de l'exercice de 1998. Ce rendement amélioré est la conséquence de l'augmentation des taux d'occupation et des taux réels nets de location. L'encaisse d'exploitation de la division immobilier a augmenté de 23 % en 1999 et s'élève à 31,5 millions de dollars, soit 19 % de l'encaisse d'Empire.

Les taux d'occupation, au 30 avril 1999, étaient de 91,9 %, par rapport à 90,5 % l'exercice précédent. Au cours de l'année, l'équipe de location a réussi à louer à MTT 110 000 pieds carrés qui seront consacrés à un nouveau centre d'appel situé à Scotia Square, à Halifax, en Nouvelle-Écosse, ce qui a porté à 350 000 pieds carrés la superficie louée à des centres d'appel.

À la fin de l'exercice d'Empire, le portefeuille immobilier était composé à 83 % de surface de détail et à 17 % d'espace de bureaux. Environ 40 % de la superficie totale est louée à des entreprises affiliées à Empire. Cette intégration présente des avantages stratégiques tant pour le propriétaire que pour le locataire. Cette intégration offre aux activités de vente au détail la flexibilité requise pour agrandir ou modifier les propriétés en fonction de l'évolution de la concurrence. Pour les activités d'immobilier, les avantages se situent au chapitre de la qualité des locataires-clés dans les centres commerciaux et de la stabilité des revenus de location et de l'encaisse.

Au nombre des principaux projets de mise en valeur entrepris pendant l'exercice de 1999, notons la construction ou le remplacement de 15 magasins de détail et le réaménagement ou la construction de 5 centres commerciaux afin de répondre aux besoins de notre clientèle et des autres détaillants locataires. Les principales dépenses de mise en valeur pendant l'exercice de 1999 ont permis l'agrandissement du magasin Zellers de Sydney Mall, à Sydney, en Nouvelle-Écosse ; l'aménagement du centre d'appel MTT à Scotia Square à Halifax, en Nouvelle-Écosse ; la dernière phase d'un important projet de rénovation et d'agrandissement du centre commercial County Fair à New Minas, en Nouvelle-Écosse, qui comprenait un magasin Canadian Tire et un nouveau marché d'alimentation Sobeys ; ainsi que l'aménagement d'un entrepôt autonome à Dieppe, au Nouveau-Brunswick.

La division immobilier entreprendra dans l'avenir d'autres projets de réaménagement afin de renforcer notre position dans nos principaux marchés. Par exemple, la conversion du centre commercial Fundy Trail à Truro, en Nouvelle-Écosse, en un mail linéaire est en cours d'exécution et devrait être complétée avant l'automne 1999. De plus, les travaux préliminaires ont été entrepris à New Minas, en Nouvelle-Écosse, en vue de l'agrandissement du magasin Zellers qui ouvrira ses portes avant Pâques 2000.

Pendant les exercices de 1999 et de 1998, la division immobilier n'a capitalisé aucuns frais d'intérêt concernant les projets entrepris ou l'achat de terrains en vue d'aménagements dans l'avenir.

Les perspectives de la division immobilier

La division immobilier continuera de croître grâce à des projets de développement destinés à ses locataires du domaine de la vente au détail. L'expansion à l'échelle nationale des activités de distribution alimentaire d'Empire représente des possibilités intéressantes de croissance pour la division immobilier en raison de la modernisation et de l'expansion soutenues de notre réseau de magasins de détail dans l'ensemble du Canada dans les années à venir. Au cours du prochain exercice, l'équipe de location continuera ses efforts pour saisir les possibilités de location, ce qui devrait contribuer à l'augmentation du taux d'occupation pour chaque édifice.

DIVISION DES PLACEMENTS ET DES AUTRES ACTIVITÉS

Le troisième secteur d'activités d'Empire est la division des placements, qui consiste en un portefeuille de participations et de placements dans d'autres exploitations, principalement dans Empire Theatres Limited.

Le portefeuille de placements est constitué de placements à long terme dans lesquels la Société détient une participation importante dans l'entreprise en question et d'autres types de placements dans lesquels elle détient une participation de moindre importance. Les placements à long terme sont comptabilisés à la valeur de consolidation. Les autres types de placements sont comptabilisés au coût, ce qui veut dire que la Société ne rapporte dans ses états financiers que les revenus de dividendes et les intérêts créditeurs provenant de ces placements.

Les placements à long terme, qui représentent 96 % de la valeur marchande du portefeuille de placements, sont composés des sociétés Hannaford Bros. Co. et Wajax Limitée.

<i>(en millions de dollars)</i>	Participation d'Empire	Valeur marchande (le 30 avril 1999)	Pourcentage du portefeuille
Placements à long terme			
Hannaford Bros. Co.	25 %	662,2	87,5 %
Wajax Limitée	48 %	64,8	8,5 %
		727,0	96,0 %
Autres placements		30,2	4,0 %
Total des placements		757,2	100,0 %

Hannaford Bros. Co.

Empire possède une participation de 25 % dans Hannaford, ce qui représente une valeur marchande de 662,2 millions de dollars canadiens en fin d'exercice. Hannaford est un détaillant multirégional de produits alimentaires qui exerce ses activités dans l'état du Maine et dans certaines parties du New Hampshire, du Vermont, du Massachusetts, de l'État de New York, de la Virginie, de la Caroline du Nord et de la Caroline du Sud. Il compte 150 supermarchés, principalement sous les bannières Shop n' Save et Hannaford.

Les ventes et les autres recettes de Hannaford en 1998 (l'exercice prenant fin le 31 décembre 1998 – tous les montants sont en dollars américains) ont été de 3,32 milliards de dollars, une augmentation de 97 millions de dollars ou de 3,0 % par rapport à 1997. L'exercice de 1998 comptait 52 semaines d'activités, par rapport à 53 en 1997. Cette 53^e semaine a représenté 58 millions de dollars de ventes supplémentaires en 1997. Les ventes réelles de Hannaford ont connu en 1998 une hausse de 6,7 %, après rajustement de façon à exclure la 53^e semaine de ventes en 1997 ainsi que les ventes des sept supermarchés secondaires du sud-est fermés en janvier 1998. Les ventes des magasins, après rajustement de façon à exclure la 53^e semaine de 1997, ont connu une hausse de 1,3 % pour cet exercice.

Le bénéfice net a augmenté de 12,1 % par rapport à 1997, avant une dépense comptable avant impôts et sans mouvement de fonds de 40 millions de dollars.

La surface nette de détail a augmenté de 4,5 % en 1998 et est passée à 5 171 000 pieds carrés, soit une augmentation de 224 000 pieds carrés par rapport à la surface de vente à la fin de l'exercice de 1997. En 1998, Hannaford a ouvert quatorze supermarchés, dont huit nouveaux, deux ont déménagé et quatre ont été agrandis. À la fin de 1999, environ deux tiers des supermarchés de Hannaford auront été construits, agrandis ou réaménagés au cours des cinq dernières années.

Les dépenses en immobilisations totales de 1999 devraient dépasser les 160 millions de dollars, principalement en raison de la construction de nouveaux magasins, du déménagement de magasins, d'agrandissements et de réaménagements, et d'autres dépenses d'actif.

Wajax Limitée

Empire détenait une participation de 48 % dans Wajax avec une valeur marchande évaluée à 64,8 millions de dollars au 30 avril 1999. Wajax est composée de trois entreprises de distribution à valeur ajoutée dont les activités se situent dans la vente et le service après vente de pièces d'équipement mobile, de moteurs diesel et de composants industriels, grâce à un réseau de plus de 140 succursales situées dans toutes les régions du Canada et dans le nord-ouest des États-Unis. Cette société sert les industries des ressources naturelles, de la construction, du transport, de la fabrication, du traitement industriel et des services publics.

Les recettes de Wajax ont atteint 992 millions de dollars, soit une augmentation de 45 millions de dollars ou de 45 % par rapport à l'exercice précédent.

Pour l'exercice prenant fin le 31 décembre 1998, les recettes nettes de Wajax ont atteint 9,5 millions de dollars, soit une diminution de 55 % par rapport aux 21 millions de dollars de l'exercice précédent. Cette diminution s'explique surtout par le ralentissement des marchés des ressources, particulièrement dans les domaines de la foresterie, du pétrole et du gaz ainsi que des mines, ralentissement qui a eu une incidence sur les activités de la Société dans l'ouest du Canada. Aux États-Unis, Pacific North Equipment a fonctionné à perte à cause d'améliorations plus lentes que prévu dans les changements de fonctionnement ainsi qu'à cause de l'incidence du marché gris de la vente d'équipement dans ce territoire.

Depuis 1992, Wajax suit une stratégie dynamique de croissance afin de profiter de possibilités de consolidation de l'industrie et de diversifier ses activités en termes de marchés, d'activités de base et de territoire géographique. Les principaux objectifs de Wajax consistent maintenant à intégrer ses récentes acquisitions de façon efficace et à continuer de repositionner Pacific North Equipment ainsi qu'à solidifier son infrastructure opérationnelle, particulièrement dans l'activité de base des composants industriels, secteur qui connaît une croissance importante.

Pour l'exercice de 1999 en cours, la nouvelle équipe de gestion de Wajax compte améliorer la performance d'exploitation et renforcer les résultats financiers dans l'ensemble de la Société en resserrant le contrôle des coûts administratifs et du fonds de roulement.

Autres activités

Les autres activités sont réalisées par le biais d'Empire Theatres Limited, la plus grande chaîne de cinémas au Canada atlantique, qui possède 109 écrans situés dans 20 endroits. Au cours du dernier exercice, Empire Theatres a inauguré 10 nouveaux écrans et a complété la rénovation de deux cinémas.

Empire Theatres était la première chaîne au Canada à ouvrir un cinéma IMAX utilisant la technologie SR2, ainsi que la première chaîne de cinémas de son marché à offrir des sièges de spectacle, des écrans courbés et le concept de « mégaplexe ».

Au cours du premier trimestre, Empire s'est départi de ses intérêts dans le pétrole et le gaz, ce qui lui a rapporté un bénéfice net de 3,8 millions de dollars. Cette vente a compensé la baisse des revenus des autres activités au cours de l'exercice précédent.

Revenus de placement

<i>(en millions de dollars)</i>	1999	1998	Variation
Revenu de dividendes et intérêts créditeurs	3,2	4,5	(29,7) %
Part du revenu des sociétés comptabilisées à la valeur de consolidation			
Hannaford Bros. Co.	32,9	27,9	17,8 %
Wajax Limitée	1,2	8,5	(86,0) %
Autres	–	0,3	–
	34,1	36,7	(7,1) %
Revenus de placement totaux	37,3	41,3	(9,6) %

Le revenu de dividendes et les intérêts créditeurs ont été de 3,2 millions de dollars, par rapport à 4,5 millions de dollars pendant l'exercice de 1998. Cette baisse de 1,3 million de dollars est attribuable à la vente de la majorité du portefeuille de placements liquides en septembre 1998 liée à l'acquisition du Groupe Oshawa.

Le bénéfice net en capital provenant de la vente de placements, de propriétés et d'autres exploitations a atteint 24,1 millions de dollars ou 0,65 \$ l'action pendant l'exercice de 1999, une augmentation de 19,8 millions de dollars par rapport au bénéfice net de l'exercice précédent de 4,3 millions de dollars ou de 0,12 \$ l'action. L'augmentation par rapport à l'exercice précédent est principalement liée à la vente de la majorité des placements liquides du portefeuille de placements d'Empire en vue de l'acquisition du Groupe Oshawa.

Gain non réalisé sur le portefeuille de placements

<i>(en millions de dollars)</i>	1999	1998	Variation
Valeur marchande	757,2	1,046,9	(27,7) %
Valeur comptable	384,4	482,0	(20,2) %
Gain non réalisé	372,8	564,8	(34,0) %

Le gain non réalisé de 372,8 millions de dollars n'est pas inclus dans l'actif des actionnaires d'Empire. Ce gain équivaut à 9,53 \$ l'action avant impôts sur le revenu et autres frais de disposition. La baisse du gain non réalisé par rapport à l'exercice précédent est attribuable avant tout à la vente de la majorité des placements liquides du portefeuille d'Empire dans le troisième trimestre dans le but de financer l'acquisition du Groupe Oshawa ainsi qu'à la baisse de la valeur marchande de Wajax Limitée.

Perspectives de la division des placements et des autres activités

Le 3 mai 1999, Empire a communiqué à Hannaford son intention de ne pas renouveler l'accord moratoire qui régit le placement d'Empire dans Hannaford et qui se termine à la fin de 1999. Cette décision donnera à Empire une flexibilité accrue pour réaliser la valeur propre de ce placement.

En ce qui concerne Wajax, les stratégies mises en œuvre par la nouvelle équipe de gestion afin de réduire les coûts et améliorer la gestion du fonds de roulement, ainsi qu'une certaine augmentation du prix des marchandises, si cette augmentation est durable, devraient se traduire par une croissance soutenue du bénéfice.

Les perspectives d'Empire Theatres dépendent grandement de la qualité des films et des coûts. En raison de la qualité des films prévus pour l'exercice de 2000, de la compétence de l'équipe de direction et des projets d'augmentation du nombre d'écrans, Empire compte bien profiter d'une croissance soutenue dans ce secteur.

SITUATION FINANCIÈRE

Les actifs consolidés d'Empire ont connu une hausse substantielle pendant l'exercice de 1999, principalement grâce à l'acquisition du Groupe Oshawa. À la fin de l'exercice, les actifs consolidés de 4 023 millions de dollars représentaient une augmentation de 111 % ou de 2 116 millions de dollars par rapport à l'exercice de 1998. Si l'on exclut l'acquisition du Groupe Oshawa, le total des actifs a connu une hausse de 5,6 %, principalement grâce à la croissance soutenue de nos activités de distribution alimentaire et d'immobilier.

La direction calcule que, au 30 avril 1999, la valeur des actifs nets consolidés était de 1 378 millions de dollars ou de 35,25 \$ l'action. Le tableau ci-dessous présente la répartition de ce montant par division. Ce calcul de la valeur des actifs nets évalue les actions ordinaires de Sobey's et de Hannaford Bros. Co. à leur valeur marchande au 30 avril 1999. Pour chaque dollar d'augmentation dans le prix par action de Sobey's (SBY) et pour chaque dollar d'augmentation du prix par action de Hannaford (HRD), la valeur des actifs nets d'Empire a augmenté de 1,25 \$ l'action.

Valeur des actifs nets le 30 avril 1999

<i>(en millions de dollars)</i>	Valeur en dollars		% du total
Distribution alimentaire	644	\$	39 %
Immobilier *	242		15 %
Placements et autres **	776		46 %
	1662	\$	100 %
Moins : dette de la Société	(284)		
Valeur des actifs nets	1378	\$	

* Évalué à 11 fois les rentrées nettes liées à l'exploitation.

** Les placements sont évalués selon la valeur nominale.

Au 30 avril 1999, la valeur comptable des actions ordinaires d'Empire était de 18,06 \$, par rapport à 14,12 \$ le 30 avril 1998. La valeur des actifs nets par action et les calculs de la valeur comptable par action correspondent à l'émission d'actions pour une valeur de deux millions de dollars effectuée en février 1999 et qui a rapporté des revenus bruts de 58 millions de dollars. Les profits nets ont été affectés aux activités générales de la Société, notamment la réduction de la dette à taux variable.

Le cours fait de l'action ordinaire de catégorie A d'Empire à la Bourse de Toronto (« TSE ») était de 26,00 \$ au 30 avril 1999.

Empire finance une partie importante de ses actifs par l'utilisation de la dette, dont la majorité est à taux fixe et à long terme. De cette dette à taux fixe et à long terme, le total des obligations à la fin de l'exercice était de 1 486 millions de dollars, ce qui comprend la partie actuelle de la dette à long terme. Soixante-cinq pour cent de la dette à long terme est directement lié au secteur de la distribution alimentaire d'Empire, tandis que 34 % est directement lié au secteur immobilier d'Empire. La dette à long terme liée à la distribution alimentaire peut être remboursée à l'avance en tout temps sans aucune pénalité. Empire finance ses actifs à long terme avec la dette à taux fixe, ce qui permet de réduire le taux d'intérêt et le risque de refinancement.

Le tableau ci-dessous présente le ratio dette/total des capitaux et le ratio de couverture des intérêts pour chaque secteur d'Empire, ainsi que les totaux consolidés.

	Distribution alimentaire	Immobilier	Placements et autres	Total
Le 30 avril 1999				
Ratio dette/total des capitaux*	59,4 %	79,0 %	36,8 %	63,4 %
Couverture des intérêts** (fois)	2,41	1,29	2,29	1,90
Le 30 avril 1998				
Ratio dette/total des capitaux*	35,6 %	78,5 %	27,5 %	45,2 %
Couverture des intérêts** (fois)	5,55	1,23	2,56	2,13

* *Dette autorisée émise divisée par capitalisation totale. La capitalisation totale exclut la participation minoritaire et les impôts reportés. Les placements reflètent la valeur marchande au 30 avril 1999.*

** *Bénéfice d'exploitation divisé par intérêts débiteurs.*

Bien que le bénéfice d'exploitation ait augmenté de 30 % pendant l'exercice de 1999 par rapport à l'exercice précédent, les intérêts débiteurs ont augmenté de 47 %, en grande partie en raison de la dette consolidée contractée pour financer l'acquisition du Groupe Oshawa. L'effet net a permis à Empire de réduire la couverture des intérêts de 2,13 fois à 1,90 fois pendant l'exercice de 1998. Le ratio dette/total des capitaux est passé de 45,2 % à 63,4 % pendant le dernier exercice, une augmentation de 18,2 points de pourcentage. Tandis que la participation totale augmentait de 32 % pendant l'exercice de 1999, l'augmentation de la dette consolidée totale était de 107 %, principalement en raison de la dette supplémentaire liée à l'acquisition du Groupe Oshawa. Empire prévoit pour l'exercice de 2000 une baisse du ratio dette/total des capitaux et une augmentation de la couverture des intérêts.

Dépenses en immobilisations

Pendant l'exercice de 1999, les dépenses en immobilisations ont augmenté de 100 % par rapport à l'exercice de 1998 pour atteindre 276 millions de dollars, principalement en raison de l'acquisition du Groupe Oshawa, de l'ouverture prévue de nouveaux magasins ainsi que de notre programme permanent de rénovation et d'agrandissement des magasins. Le tableau ci-dessous présente les dépenses en immobilisations engagées au cours des deux derniers exercices par secteur commercial.

<i>(en millions de dollars)</i>	1999	1998
Distribution alimentaire	216,2	70,3
Immobilier	55,7	61,7
Placements et autres	4,1	5,5
Total des dépenses en immobilisations	276,0	137,5

L'encaisse d'exploitation (après la variation nette dans les postes courants et la charge de réorganisation) de 303,2 millions de dollars a servi à financer les dépenses en immobilisations engagées pendant l'exercice de 1999.

Pour l'exercice de 2000, une combinaison d'encaisse d'exploitation budgétisée, de facilités de crédit, de financement extérieur et de contrats de location-exploitation servira à financer notre programme de dépenses en immobilisations de 468 millions de dollars prévu pour l'exercice de 2000. La majeure partie du budget d'investissement servira à renforcer le réseau de magasins de la société et de magasins franchisés dans l'ensemble du pays. Lorsque les projets seront achevés, des dispositions appropriées de financement à long terme seront prises de façon à associer prudemment la durée des actifs à la dette, afin de minimiser le risque associé aux taux d'intérêt.

Liquidités

Les liquidités à court terme continuent d'être solides grâce aux fonds générés à l'interne, aux espèces nettes en main, aux facilités de crédit bancaire et aux placements à court terme. La Société maintient des marges de crédit de 875 millions de dollars en vue des activités générales et des activités d'exploitation, dont la Société avait utilisé 57 % à la fin de l'exercice.

Des instruments financiers sont utilisés de temps à autre pour gérer les fluctuations des taux d'intérêt à court terme sur les marges de crédit à court terme.

À la fin de l'exercice, la Société avait des facilités d'ouverture de crédit avec des banques de l'annexe A qui dépassaient ses emprunts de 372 millions de dollars. La Société peut, à son gré, convertir une tranche de 260 millions de dollars de ses crédits remboursables à vue en financement à terme fixe pour des périodes pouvant atteindre 30 mois.

Empire maintient un accès direct aux marchés financiers pour ses besoins en capitaux à long terme. La division immobilier structure habituellement ses obligations à long terme en obtenant des taux fixes et entièrement amortissables afin de réduire les taux d'intérêt et le risque de refinancement.

L'accès aux marchés financiers assure à la Société une flexibilité financière accrue à long terme. Les cotes de crédits des emprunts non garantis d'Empire accordés par CBRS et DBRS demeurent respectivement A (faible) et BBB.

RISQUES ET GESTION DE RISQUES

Empire poursuit ses activités par l'entremise de sa division de la distribution alimentaire et de sa division immobilier, qui présentent leur propre profil de risques et qui suivent leur propre stratégie de gestion des risques.

La division de la distribution alimentaire, qui comprend la vente au détail, l'exploitation de franchises pour la vente au détail et les services alimentaires, est diversifiée de façon efficace sur le plan géographique, ce qui assurera un équilibre de résultats si la concurrence dans un secteur devait s'intensifier ou si les facteurs économiques d'un secteur devaient changer. La direction s'engage à gérer les risques liés à l'exploitation en répartissant ses activités à l'ensemble du Canada, en innovant continuellement (par la taille et l'emplacement des magasins, l'élaboration de marques maisons et les initiatives de fidélisation de la clientèle) et en réduisant les coûts grâce à l'augmentation des économies d'échelle.

Notre division de la distribution alimentaire gère une gamme de magasins de différentes tailles et de bannières afin de répondre le mieux aux besoins de chaque marché. Grâce à l'exploitation, dans l'ensemble du Canada, de 443 magasins de la société et de 949 magasins franchisés, grâce à une clientèle composée de milliers de comptes indépendants et à l'intégration verticale de certaines activités, notre division de la distribution alimentaire minimise de façon efficace l'exposition aux risques économiques à l'échelle régionale.

Notre division immobilier, par l'entremise d'Atlantic Shopping Centres et de Sobeys Leased Properties, produit une source stable de revenus de location. La croissance soutenue de nos revenus de location dépend de notre capacité à renouveler les baux et à trouver de nouveaux locataires à des taux de location qui nous assureront un rendement intéressant de nos investissements. La réussite du portefeuille immobilier dépend de la conjoncture économique, de l'offre et de la demande d'immeubles à usage locatif dans les principaux marchés servis et de la disponibilité de possibilités de financement intéressantes qui permettent d'ajouter des propriétés à notre portefeuille immobilier lorsque nous jugeons qu'il est prudent de le faire. Pendant l'exercice de 1999, notre division immobilier a profité de conditions économiques favorables dans les principaux marchés servis, et la faible quantité de nouveaux espaces de location a entraîné une baisse des taux d'occupation et une augmentation des taux de location. Même si les perspectives demeurent bonnes dans nos marchés principaux, une grave récession pourrait avoir une incidence sur les taux d'occupation et les taux de location.

Le Conseil d'administration d'Empire a adopté une convention officielle de gestion de la dette qui précise certaines conventions financières assurant une gestion financière prudente. Le Conseil a aussi approuvé une convention de couverture portant sur l'utilisation de taux d'intérêt défensifs et sur les instruments de gestion du risque de change. Cette convention trace aussi les lignes directrices concernant le risque de contrepartie.

Durant la gestion normale de sa dette, la Société a contracté divers instruments financiers, qui ne figurent pas au bilan, afin de réduire ou d'éliminer son exposition aux risques liés aux taux d'intérêt. Les conventions d'échange de taux d'intérêt, les garanties de taux plafond ou de taux plancher, et les accords de taux futur servent à protéger ou à réduire son exposition aux taux d'intérêt variables. Au 30 avril 1999, de tels instruments couvraient des engagements à court terme de 150 millions de dollars, moyennant des taux d'intérêt maximaux allant de 4,93 % à 5,75 % et des échéances du 31 mai 1999 au 5 octobre 2000.

En ce qui concerne la gestion à long terme de la dette de la division de la distribution alimentaire, Sobeys Inc. a procédé à l'échange de taux d'intérêt et de devises qui ne figurent pas au bilan. Le but de ces échanges est de fixer les taux d'intérêt que la Société paie sur ses emprunts de 800 millions de dollars.

Dans le but de réduire les risques liés aux devises pour notre placement dans la société américaine Hannaford Bros. Co., la Société a conclu diverses ententes de taux plancher en devises pour se protéger contre la montée du dollar canadien par rapport au dollar américain. La Société s'est aussi protégée contre le risque de change en contractant des emprunts à court terme auprès de banques américaines. Au 30 avril 1999, 250 millions de dollars américains étaient couverts par des ententes de taux de change plancher, et des emprunts à court terme de 25 millions de dollars américains avaient été accordés par les banques américaines.

Les sociétés d'exploitation d'Empire remplissent un rapport complet en matière de respect de l'environnement, et aucune question de responsabilité en matière d'environnement n'a été portée à l'attention de la Société.

Comme nous l'avons expliqué à la note 2 des états financiers, en raison de l'acquisition d'Oshawa, les activités de services alimentaires de la Société au Canada atlantique et quelques marchés d'alimentation au Québec en Ontario font l'objet d'une enquête du Bureau de la concurrence. La Société ne prévoit aucune baisse des activités attribuable à cette enquête.

Ce rapport annuel comprend certains énoncés prospectifs concernant les dépenses en immobilisations, la réduction des coûts, les améliorations de fonctionnement et la conformité à l'an 2000. Ces énoncés sont soumis à certains facteurs d'incertitude et à des risques inhérents, y compris, mais non exclusivement, la conjoncture économique dans les régions où la Société mène des activités, les pressions relatives aux prix et autres facteurs concurrentiels, les résultats des efforts soutenus de la Société pour réduire les coûts, la capacité d'intégrer les exploitations nouvellement acquises d'Oshawa, ainsi que la disponibilité et les modalités de financement. Par conséquent, les résultats réels peuvent varier de façon considérable par rapport à ceux qui sont inclus, considérés ou implicites dans ces énoncés.

Conformité à l'an 2000

Le siège social d'Empire utilise des systèmes informatiques relativement simples qui sont, selon la direction, « conformes à l'an 2000 ». Les sociétés d'exploitation d'Empire utilisent, dans le cadre de leurs activités, différents systèmes informatiques qui pourraient être touchés par le bogue de l'an 2000. Ces systèmes pourraient notamment être exposés à des risques en raison, entre autres, des interactions électroniques avec des clients de l'extérieur, des fournisseurs et des établissements financiers. Chaque société d'exploitation veille activement à ce que ses systèmes informatiques, ceux de ses fournisseurs et de ses principaux clients puissent faire sans problème la transition vers le 1^{er} janvier 2000.

Depuis 1995, les sociétés d'exploitation d'Empire sont suivies par un cadre supérieur de la Société qui vérifie régulièrement tous les aspects du projet de conformité à l'an 2000 et en informe périodiquement le Conseil d'administration. La Société croit avoir dressé la liste de toutes les applications principales qui nécessitent une modification pour être conformes à l'an 2000. De concert avec le projet de refonte globale des systèmes informatisés, Vision 2020, voici les principaux éléments qui permettront la conformité à l'an 2000 :

1. remplacer les logiciels qui ne sont pas conformes à l'an 2000 par des logiciels qui le sont;
2. remplacer le matériel, au besoin, pour assurer la compatibilité avec les nouveaux logiciels;
3. s'assurer que tous les logiciels créés à l'interne sont conformes à l'an 2000;
4. cerner et régler les problèmes que cause à la Société la conformité à l'an 2000 chez les clients et les fournisseurs;
5. tester à fond tous les systèmes avant leur mise en place.

L'équipe chargée de la conformité à l'an 2000 a terminé l'évaluation, la prise de mesures correctives et les tests, et la mise en œuvre finale dans toutes les divisions devrait être terminée avant la fin de 1999.

Les mesures correctives prises par la Société face au bogue de l'an 2000 sont considérées comme adéquates et devraient permettre de limiter les risques matériels liés au changement de siècle. Toutefois, en raison des incertitudes inhérentes à ces problèmes, Empire n'est pas en mesure de prévoir toute incidence matérielle négative importante liée à l'an 2000 sur les activités, le bénéfice et la situation financière de la Société.

PERSPECTIVES

La direction prévoit une augmentation des résultats pour les divisions de la distribution alimentaire et de l'immobilier au cours du prochain exercice. Dans notre budget, nous avons utilisé des prévisions prudentes du coût du capital et avons présumé que la concurrence sur nos marchés continuerait d'être très vive.

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 financière. Les états financiers ont été préparés selon les principes comptables appropriés et généralement reconnus, et constituent les meilleures estimations et le meilleur jugement de la direction. Les renseignements financiers figurant ailleurs dans le rapport sont conformes à ceux qui contiennent les états financiers.

Le Conseil d'administration, par l'entremise de son comité de vérification, s'assure que la direction s'acquitte de ses responsabilités relativement à la présentation financière et aux systèmes de contrôle interne. Le comité de vérification, dont le président et la majorité des membres sont des 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'intégralité de l'information financière ainsi que de la protection de l'actif. Le comité de vérification soumet ses constatations au Conseil d'administration afin que ce dernier puisse en tenir compte au moment d'approuver les états financiers annuels destinés aux actionnaires. Les vérificateurs externes ont en permanence accès au comité de vérification.

Le président et chef de la direction,

Le vice-président exécutif,
chef des services financiers et secrétaire,

(signé) Paul D. Sobey

(signé) Allan D. Rowe

Paul D. Sobey
Le 23 juin 1999

Allan D. Rowe
Le 23 juin 1999

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Aux actionnaires d'Empire Company Limited

Nous avons vérifié les bilans consolidés d'Empire Company Limited aux 30 avril 1999 et 1998 ainsi que les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et de l'évolution de la situation financière des exercices terminés à ces dates. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir un degré raisonnable de certitude quant à l'absence d'inexactitudes importantes dans les états financiers. La vérification comprend le contrôle par sondages des informations probantes à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. 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.

À notre avis, ces états financiers consolidés présentent fidèlement, à tous égards importants, la situation financière de la Société aux 30 avril 1999 et 1998, ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour les exercices terminés à ces dates selon les principes comptables généralement reconnus.

(signé) Grant Thornton

New Glasgow (Nouvelle-Écosse)
Le 14 juin 1999

au nom de
Grant Thornton
Comptables agréés

BILAN CONSOLIDÉ

au 30 avril

<i>(en milliers de dollars)</i>	1999		1998	
ACTIF				
Actif à court terme				
Actif à court terme	72 050	\$	28 268	\$
Débiteurs	404 075		89 153	
Stocks	471 553		197 650	
Frais payés d'avance	37 160		15 319	
Placements, au coût (valeur à la cote de 30 135 \$; 246 418 \$ en 1998)	24 981		156 388	
	1 009 819		486 778	
Placements, à la valeur de consolidation (valeur à la cote de 727 062 \$; 800 436 \$ en 1998)	359 390		325 579	
Actifs à court terme et placements négociables	1 369 209		812 357	
Immobilisations (note 4)	1 689 656		1 069 026	
Impôts sur le revenu reportés	5 086		-	
Autres éléments d'actif (note 5)	959 547		25 850	
	4 023 498	\$	1 907 233	\$
PASSIF				
Passif à court terme				
Emprunts bancaires et effets à payer (note 6)	\$435 613	\$	286 532	\$
Comptes créditeurs et comptes de régularisation	1 050 688		338 774	
Impôts sur le revenu à payer	6 958		9 712	
Dette à long terme échéant à moins d'un an	93 892		24 222	
	1 587 151		659 240	
Dette à long terme (note 7)	1 392 435		616 571	
Bénéfices reportés	19 421		-	
Participation minoritaire	286 809		-	
Impôts sur le revenu reportés	-		73 083	
	3 285 816		1 348 894	
AVOIR DES ACTIONNAIRES				
Capital-actions (note 8)	285 140		229 889	
Bénéfices non répartis	425 822		305 422	
Conversion de devises (note 1)	26 720		23 028	
	737 682		558 339	
	4 023 498	\$	1 907 233	\$

Voir les notes afférentes aux états financiers consolidés.

Au nom du Conseil d'administration

(signé) Paul D. Sobey

Administrateur

(signé) Donald R. Sobey

Administrateur

ÉTAT CONSOLIDÉ DES RÉSULTATS

exercice terminé le 30 avril

<i>(en milliers de dollars)</i>	1999		1998	
Recettes	6 377 651	\$	3 320 000	\$
Coût des produits vendus et frais de vente et d'administration	6 098 147		3 127 112	
	279 504		192 888	
Amortissement	103 720		70 404	
	175 784		122 484	
Revenus de placement <i>(note 9)</i>	37 287		41 253	
Bénéfice d'exploitation	213 071		163 737	
Intérêts débiteurs				
Dette à long terme	91 340		64 340	
Dette à court terme	21 039		12 328	
	112 379		76 668	
	100 692		87 069	
Gain sur la vente de placements et de propriétés	37 815		6 524	
	138 507		93 593	
Gain net sur l'émission d'actions par une filiale	79 887		-	
Charge de réorganisation, secteur de la distribution alimentaire	(85 143)		-	
Gain sur la vente des placements dans Jannock Limited	-		35 868	
Provision pour part de moins-value d'actif afférente à une participation comptabilisée	-		(8 788)	
	133 251		120 673	
Impôts sur le revenu <i>(note 10)</i>				
Charge de réorganisation	(38 017)		-	
Cession du placement dans Jannock Limited	-		7 792	
Autres activités	48 235		25 092	
	10 218		32 884	
Participation minoritaire				
Charge de réorganisation	(18 015)		-	
Autres activités	6 098		7	
	(11 917)		7	
	(1 699)		32 891	
Bénéfice net	134 950	\$	87 782	\$
Bénéfice par action <i>(note 3)</i>	3,55	\$	2,33	\$

Voir les notes afférentes aux états financiers consolidés.

ÉTAT CONSOLIDÉ DES BÉNÉFICES NON RÉPARTIS

exercice terminé le 30 avril

<i>(en milliers de dollars)</i>	1999		1998	
Solde en début d'exercice	305 422	\$	228 254	\$
Bénéfice net	134 950		87 782	
	440 372		316 036	
Dividendes versés				
Actions privilégiées	1 880		1 830	
Actions ordinaires	10 241		8 784	
Frais de l'émission d'actions, après impôts	2 429		-	
	14 550		10 614	
Solde en fin d'exercice	425 822	\$	305 422	\$

Voir les notes afférentes aux états financiers consolidés.

ÉTAT CONSOLIDÉ DE L'ÉVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE

exercice terminé le 30 avril

<i>(en milliers de dollars)</i>	1999		1998	
Liquidités provenant de (utilisées pour) l'exploitation				
Bénéfice net	134 950	\$	87 782	\$
Amortissement	103 720		70 404	
Impôts sur le revenu reportés	(2 084)		1 747	
Produit reporté	(846)		–	
Participation au bénéfice d'autres sociétés, après les dividendes reçus	(24 988)		(20 224)	
Participation minoritaire	4 823		–	
Gain net sur l'émission d'actions par une filiale	(79 887)		–	
Charge de réorganisation de 38 017 \$ après impôts et participation minoritaire de 18 015 \$	29 111		–	
Gain sur la vente de propriétés pétrolières et gazières de 2 771 \$ après impôts sur le revenu	(3 830)		–	
Réduction de la valeur marchande des biens immobiliers de 1 954 \$ après impôts sur le revenu	2 403		–	
Gain sur la cession du placement dans Jannock Limited de 7 792 \$ après impôts	–		(28 076)	
	163 372		111 633	
Païement de dividendes privilégiés	(1 880)		(1 830)	
Encaisse d'exploitation avant la charge de réorganisation	161 492		109 803	
Charge de réorganisation	85 143		–	
Variation nette d'autres postes à court terme	226 821		23 279	
	303 170		133 082	
Liquidités provenant du (utilisées pour le) financement				
Augmentation nette des emprunts bancaires	149 081		46 775	
Augmentation (diminution) nette des emprunts à la construction	(595)		1 800	
Produit de l'émission d'une dette à long terme	945 943		35 368	
Remboursement de la dette à long terme	(232 514)		(92 920)	
Rachat d'actions privilégiées	(5 000)		(6 766)	
Rachat d'actions privilégiées par une filiale	–		(171)	
Rentrée provenant du produit reporté	13 200		–	
Émission d'actions de catégorie A sans droit de vote, après les frais	58 966		1 995	
Païement de dividendes sur actions ordinaires	(10 241)		(8 784)	
	918 840		(22 703)	
Total des liquidités	1 222 010		110 379	
Liquidités utilisées pour les (provenant des) placements				
Acquisition du Groupe Oshawa Limitée, après l'émission d'actions ordinaires par la filiale et après les liquidités acquises	1 082 452		–	
Achat de propriétés, de matériel et d'autres biens	276 044		137 506	
Produit de la cession de propriétés	(11 429)		–	
Placements et avances à long terme	5 707		–	
Augmentation nette (diminution) des placements à court terme	(174 546)		44 290	
Produit net de la cession du placement dans Jannock	–		(67 500)	
Total des liquidités utilisées	1 178 228		114 296	
Augmentation (diminution) de l'encaisse	43 782		(3 917)	
Encaisse en début d'exercice	28 268		32 185	
Encaisse en fin d'exercice	72 050	\$	28 268	\$
Encaisse d'exploitation par action avant la charge de réorganisation (note 3)	4,31	\$	2,97	\$

Voir les notes afférentes aux états financiers consolidés.

au 30 avril 1999

I. CONVENTIONS COMPTABLES

Principes de la consolidation Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la Société et de toutes ses filiales. Les placements dans lesquels la Société exerce une influence notable sont comptabilisés à la valeur de consolidation. Les participations dans des coentreprises immobilières sont consolidées sur une base proportionnelle.

L'excédent du coût sur les éléments d'actif net acquis pour les placements comptabilisés à la valeur de consolidation est amorti selon la méthode linéaire sur des périodes s'échelonnant de un à 40 ans.

Amortissement La Société utilise la méthode de l'amortissement à intérêts composés pour comptabiliser l'amortissement des immeubles, en vertu de laquelle l'amortissement est calculé selon un montant qui, lorsqu'il est composé annuellement au taux de 5 %, devrait amortir entièrement le coût des immeubles sur une durée d'utilisation prévue allant de 20 à 50 ans. Les frais de location reportés sont amortis sur la durée du contrat de location s'y rapportant et sont compris aux frais d'exploitation.

L'amortissement des autres immeubles et du matériel est calculé selon la méthode linéaire pour la durée d'utilisation prévue des éléments d'actif, comme suit :

Équipement et véhicules	de 3 à 10 ans
Immeubles	de 15 à 40 ans
Améliorations locatives	de 7 à 10 ans

Capitalisation des coûts *A) Projets de construction* Certaines filiales et coentreprises capitalisent l'intérêt durant la période de construction jusqu'à la date d'inauguration du projet.

B) Immeubles locatifs Certaines filiales et coentreprises capitalisent les frais de possession et d'exploitation directs qui s'appliquent aux superficies non louées de chacun des nouveaux projets pour une durée raisonnable à partir de la date d'inauguration du projet jusqu'à l'atteinte d'un certain niveau d'occupation.

C) Terrains détenus pour une mise en valeur éventuelle Une filiale capitalise les intérêts et les taxes foncières dans la mesure où ils ont trait aux terrains qui seront mis en valeur immédiatement. Cette filiale n'a capitalisé aucun montant en 1999 ou en 1998. Les frais de possession sur les autres terrains détenus pour mise en valeur éventuelle sont passés en charges au fur et à mesure qu'ils sont engagés (note 4B).

Frais de financement Les frais de financement directs sont amortis sur la durée de la dette s'y rapportant.

Écart d'acquisition L'écart d'acquisition est amorti selon la méthode linéaire sur sa durée de vie utile, qui s'échelonne sur 40 ans.

La Société examine la valeur comptable de l'écart d'acquisition pour évaluer s'il est possible de récupérer l'amortissement du solde de l'écart d'acquisition sur la durée de vie restante au moyen de rentrées de fonds éventuelles non actualisées de l'activité acquise.

Stocks Les stocks en entrepôt sont évalués au moindre coût et à la moindre valeur de réalisation nette, le prix coûtant étant établi selon la méthode du premier entré, premier sorti. Les stocks de détail sont évalués au moindre coût et à la moindre valeur de réalisation nette hors marge bénéficiaire normale, selon la méthode d'évaluation des stocks de détail.

Baux Les baux qui répondent à certains critères sont comptabilisés à titre de contrats de location-acquisition. Les intérêts théoriques sont imputés aux résultats et la valeur capitalisée est amortie selon la méthode linéaire sur leur durée de vie utile. Les engagements en vertu des contrats de location-acquisition sont diminués par les loyers moins les intérêts théoriques. Tous les autres baux sont comptabilisés à titre de contrats de location-exploitation, et les loyers sont passés en charges au fur et à mesure qu'ils sont engagés.

Propriétés pétrolières et gazières, et frais d'exploration La Société comptabilise ses activités d'exploration et de production selon la méthode de la capitalisation du coût entier. Les frais d'exploration et de mise en valeur des réserves pétrolières et gazières sont capitalisés, nets des subventions gouvernementales, et sont imputés aux résultats sur la durée estimative de production (réserves prouvées) selon la méthode de l'amortissement proportionnel à l'utilisation.

Produit reporté Le produit reporté se compose d'une convention d'achat à long terme et du produit de location provenant de la vente de filiales. Le produit reporté est intégré au revenu sur la durée de la convention et des baux afférents.

Conversion des devises Les éléments d'actif et de passif des placements étrangers autonomes sont convertis au taux de change en cours à la date du bilan. Les recettes et les dépenses sont converties aux taux moyens en vigueur au cours de l'exercice. Les gains et les pertes sur change sont reportés et inclus dans l'avoir des actionnaires sous un poste distinct intitulé « conversion de devises ».

Les gains et les pertes sur change relatifs aux éléments monétaires identifiés comme couverture des placements à long terme libellés en devises sont imputés au poste « conversion de devises » dans l'avoir des actionnaires.

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

Coûts de développement des systèmes informatiques Les coûts directement attribuables au développement de projets liés au système informatique de base sont capitalisés et amortis sur leur durée utile prévue, qui est de sept ans. Au 30 avril 1999, ces coûts étaient portés aux immobilisations pour un montant de 47,3 millions de dollars. Ce projet a commencé en 1998, et aucun amortissement n'a été enregistré à ce jour. Le nouveau système sera en service en mai 2000, moment auquel l'amortissement commencera à s'accumuler.

Estimations comptables Pour préparer les états financiers consolidés conformément aux principes comptables généralement reconnus, la direction doit faire des estimations et des hypothèses touchant les montants qui sont rapportés dans les états financiers consolidés et les

notes afférentes. Ces estimations sont fondées sur les connaissances de la direction relativement aux événements actuels et aux mesures que la Société pourrait prendre dans l'avenir.

2. ACQUISITION DU GROUPE OSHAWA LIMITÉE

Pendant l'exercice, toutes les actions du Groupe Oshawa Limitée (« Oshawa ») ont été achetées par Sobeys Inc. (« Sobeys »), la filiale de la distribution et des services alimentaires de la Société, le tout en contrepartie de 1 137 819 000 \$ en liquidités et de 21 252 502 actions

de Sobeys évaluées à 379 888 000 \$. Cette acquisition a été comptabilisée selon la méthode de l'achat pur et simple, en vertu de laquelle les résultats des activités d'Oshawa, depuis la date de l'acquisition, ont été inclus dans les états financiers. Voici les détails de l'acquisition :

<i>(en milliers de dollars)</i>	1999	
Juste valeur des éléments d'actif identifiables acquis	1 494 543	\$
Moins les dettes identifiables présumées	713 044	
Juste valeur de l'actif net acquis	781 499	
Écart d'acquisition	736 208	
Contrepartie totale de l'achat	1 517 707	\$
Contrepartie		
Liquidités	1 137 819	\$
Actions ordinaires de la filiale	379 888	
	1 517 707	\$

Sur la contrepartie en liquidités, 24 406 000 \$ sont représentés par des actions déjà acquises au 30 avril 1998.

Certains aspects de l'acquisition d'Oshawa par la Société font actuellement l'objet d'un examen par le Bureau de la concurrence. Cet examen vise certaines exploitations de services alimentaires précises des Maritimes et un petit nombre de magasins des marchés locaux de l'Ontario et du Québec. La Société n'entrevoit aucune perte commerciale importante par suite de cet examen. S'il le faut, tout gain ou toute perte

résultant d'une décision éventuelle du Bureau de la concurrence sera passé comme un ajustement au prix d'achat imputé.

Les actions de Sobeys évaluées à 379,9 millions de dollars avaient une valeur comptable de 300 millions de dollars, ce qui a entraîné un gain de 79,9 millions de dollars inclus dans les gains de l'exercice.

3. BÉNÉFICE ET FONDS AUTOGÉNÉRÉS PAR ACTION

Les montants du bénéfice et des fonds autogénérés par action sont calculés selon le nombre moyen pondéré d'actions résiduelles en circulation (37 502 000 actions en 1999; 36 950 000 actions en 1998), compte tenu d'une provision pour les dividendes sur actions privilégiées accumulés à la date du bilan. Les bénéfices dilués par action ont été calculés en

supposant que toutes les options d'achat d'actions en cours étaient levées en début d'exercice.

Le bénéfice avant postes inhabituels est composé des éléments suivants :

<i>(en milliers de dollars)</i>	1999		1998	
Bénéfice avant impôts sur le revenu et gain sur l'émission d'actions ordinaires par une filiale, sur la charge de réorganisation et la cession d'un placement dans Jannock Limited et provision pour moins-value d'actif afférente à une participation comptabilisée	138 507	\$	93 593	\$
Impôts sur le revenu des autres activités	48 235		25 092	
	90 272		68 501	
Dividendes en actions privilégiées et participation minoritaire	7 978		1 837	
Bénéfice avant les postes inhabituels	82 294	\$	66 664	\$
Le bénéfice par action est composé des éléments suivants :				
Bénéfice avant les postes inhabituels	2,20	\$	1,81	\$
Gain net sur l'émission d'actions ordinaires par une filiale	2,13		-	
Charge de réorganisation (y compris les impôts sur le revenu et la participation minoritaire)	(0,78)		-	
Provision pour part de moins-value d'actif afférente à une participation comptabilisée	-		(,24)	
Gain sur la cession d'un placement dans Jannock Limited (y compris les impôts sur le revenu se rapportant à la cession)	-		,76	
Bénéfice net par action	3,55	\$	2,33	\$
Bénéfices dilués par action	3,53	\$	2,31	\$

4. IMMOBILISATIONS

<i>(en milliers de dollars)</i>			1999		1998	
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette		Valeur comptable nette	
Secteur immobilier						
Terrains	108 651	\$ –	\$	108 651	\$	96 416
Terrains détenus pour mise en valeur éventuelle	9 139	–		9 139		11 912
Immeubles	791 052	122 155		668 897		643 677
	908 842	122 155		786 687		752 005
Distribution alimentaire et autres						
Terrains	93 880	–		93 880		9 161
Terrains détenus pour mise en valeur éventuelle	60 151	–		60 151		35 784
Immeubles	349 083	92 064		257 019		85 757
Coûts de développement des systèmes informatiques	47 290	–		47 290		–
Équipement	1 024 087	666 043		358 044		160 959
Améliorations locatives	179 195	96 917		82 278		17 095
Propriétés pétrolières et gazières, et frais d'exploration	–	–		–		7 462
Biens loués en vertu de contrats de location-acquisition	7 189	2 882		4 307		803
	1 760 875	857 906		902 969		317 021
Total	2 669 717	\$	980 061	\$	1 689 656	\$

Les éléments suivants sont inclus dans les coûts capitalisés pendant l'exercice :

A) Projets en voie de mise en valeur

Intérêt	Néant	\$	Néant	\$
B) Terrains détenus pour mise en valeur éventuelle	Néant	\$	Néant	\$

5. AUTRES ÉLÉMENTS D'ACTIF

<i>(en milliers de dollars)</i>	1999		1998	
Prêts hypothécaires et prêts	144 633	\$	9 853	\$
Écart d'acquisition	740 625		11 569	
Frais reportés	74 289		4 428	
	959 547	\$	25 850	\$

6. EMPRUNTS BANCAIRES ET AUTRES SOMMES À VERSER

Certains emprunts bancaires sont garantis par la cession de certains titres négociables et, dans certaines divisions et filiales, par une cession générale des créances, des baux, des obligations non garanties de premier rang à charge variable sur les éléments d'actif, et l'affectation du produit des contrats d'assurance incendie.

En vertu d'une convention de crédit établie entre la Société et un consortium bancaire mis sur pied par la Banque de Nouvelle-Écosse, un crédit renouvelable a été établi. Cette facilité prendra fin le 8 décembre 1999. Toutefois, certaines dispositions de la convention permettent à la Société de prolonger la facilité pour une période minimum de deux ans. Les intérêts payables sur cette facilité suivent le taux préférentiel. La Société garantit cette facilité et le prêt bancaire garanti en vertu de cette convention par les engagements fixes et variables sur toutes les immobilisations, dans les limites des engagements permis, ainsi que par la cession

générale des comptes créditeurs et l'affectation du produit des contrats d'assurance incendie.

Durant la gestion normale de ses dettes, la Société utilise divers instruments financiers qui ne figurent pas au bilan, pour réduire ou éliminer les risques associés aux taux d'intérêt et de change. La Société utilise des conventions d'échange de taux d'intérêt, des garanties de taux plafond ou de taux plancher et des contrats de change à terme pour couvrir ou réduire le risque associé aux fluctuations des taux d'intérêt et du taux de change sur les engagements à court terme. Au 30 avril 1999, un engagement à court terme de 150 millions de dollars était couvert par ces instruments financiers moyennant des taux d'intérêt maximaux variant de 4,93 % à 5,75 % et des dates d'échéance allant du 31 mai 1999 au 5 octobre 2000.

7. DETTE À LONG TERME

<i>(en milliers de dollars)</i>	Secteur immobilier	Distribution alimentaire et services alimentaires		1999		1998	
				Total		Total	
Emprunts hypothécaires de premier rang, au taux d'intérêt moyen de 10 %, échéant de 1999 à 2024	348 407	\$	40 645	\$	389 052	\$	359 847
Emprunts garantis, à un taux d'intérêt moyen de 8,2 % échéant le 9 décembre 2005	–		800 000		800 000		–
Débiteures à taux d'intérêt moyen de 10,8 %, échéant de 1999 à 2016	93 279		109 337		202 616		214 053
Effets à payer et autres dettes à des taux d'intérêt variant selon le taux préférentiel	52 181		17 529		69 710		53 450
	493 867		967 511		1 461 378		627 350
Emprunts de construction à des taux d'intérêt variant selon le taux préférentiel	11 842		–		11 842		12 437
Engagements en vertu de contrats de location-acquisition, échéant de 1999 à 2003, déduction faite des intérêts théoriques	–		13 107		13 107		1 006
	505 709		980 618		1 486 327		640 793
Moins montant échéant à moins d'un an	19 522		74 370		93 892		24 222
	486 187	\$	906 248	\$	1 392 435	\$	616 571

La Société a plafonné le taux d'intérêt sur 10 millions de dollars de sa marge de crédit d'exploitation à long terme à 6,84 % grâce à une convention d'échange de taux d'intérêt de quatre ans. La Société a plafonné le taux d'intérêt sur 204,4 millions de dollars de sa dette à long terme à 8,4 % sur trois ans et a fixé le taux d'intérêt sur 595,6 millions de dollars de sa dette à long terme à 8,2 % sur sept ans grâce à une convention d'échange de taux d'intérêt.

Certains emprunts à la construction sont garantis par une première

charge sur le terrain et les immeubles en construction. Ces prêts seront à renégocier à différentes dates en 1999. La Société prévoit les refinancer au moyen d'emprunts à long terme.

La dette à long terme est garantie par les terrains, les immeubles, une charge spécifique sur certains éléments d'actif et par d'autres biens, comme l'explique la note 6. Les paiements de l'amortissement de la dette à long terme et les engagements en vertu de contrats de location-acquisition des cinq prochains exercices seront les suivants :

<i>(en milliers de dollars)</i>	Dette à long terme		Contrats de location- acquisition	
2000	91 358	\$	2 534	\$
2001	96 183		2 559	
2002	150 192		2 271	
2003	111 869		1 170	
2004	124 959		1 023	

Contrats de location-exploitation Les paiements de location minimums annuels cumulés exigibles en vertu des contrats de location-exploitation à verser par la Société et ses filiales sont d'environ 140 millions de dollars.

8. CAPITAL - ACTIONS

	Nombre d'actions
Autorisées	
Actions privilégiées d'une valeur nominale de 25 \$ chacune, à émettre en série en tant que catégorie. Actions de série 2, rachetables et à dividende cumulatif équivalent à 75 % du taux préférentiel. Actions de série 3, rachetables et à dividende cumulatif de 8 %.	34 261 305
Actions de catégorie A sans droit de vote, sans valeur nominale	136 583 367
Actions ordinaires de catégorie B, avec droit de vote, sans valeur nominale	20 400 000

8. CAPITAL-ACTIONS (suite)

Émises et en circulation	1999		1998	
	Nombre d'actions	(en milliers)	Nombre d'actions	(en milliers)
Actions privilégiées, série 2	976 900	24 422	\$ 1 176 900	29 422 \$
Actions privilégiées, série 3	262 352	6 559	262 352	6 559
Actions de catégorie A sans droit de vote	21 684 406	251 440	19 535 906	190 045
Actions ordinaires de catégorie B	17 448 728	7 748	17 448 728	7 748
		290 169		233 774
Prêts à recevoir d'employés et d'administrateurs en vertu du régime d'achat d'actions de la Société		(5 029)		(3 885)
		285 140	\$	229 889 \$

Au cours de l'exercice, la Société a acheté aux fins d'annulation 200 000 actions (100 000 en 1998) privilégiées de série 2 pour 4 960 000 \$ (2 422 000 \$ en 1998).

En 1998, 165 970 actions privilégiées de premier rang avaient été rachetées pour 4 193 000 \$, et 4 640 actions privilégiées de série 1 avaient été rachetées pour 116 000 \$.

Le 11 mars 1999, la Société a émis 2 000 000 d'actions de catégorie A sans droit de vote pour 58 000 000 \$ comptant. Les frais d'émission ont été de 2 429 000 \$ après récupération des impôts sur le revenu de 241 000 \$.

En 1998, 8 457 actions ordinaires de catégorie B avaient été converties en 8 457 actions de catégorie A sans droit de vote.

Au cours de l'exercice, 35 000 (152 100 en 1998) droits d'option ont été exercés de sorte que 35 000 (152 100 en 1998) actions de catégorie A sans droit de vote ont été émises pour 458 850 \$ (1 994 031 \$ en 1998). Les détenteurs de droit d'option peuvent acheter des actions de catégorie A sans droit de vote à 13,11 \$ l'action. Les droits d'options viennent à échéance entre septembre 1999 et octobre 2006. Au 30 avril 1999, 187 779 droits d'option étaient en circulation.

Pendant l'exercice, 113 500 actions de catégorie A sans droit de vote ont été émises en vertu du régime d'achat d'actions de la Société à certains cadres et employés pour 2 935 875 \$, soit leur valeur marchande au moment de l'émission.

Les prêts à recevoir de cadres et d'employés en vertu du régime de rachat d'actions pour un montant de 5 029 000 \$ (3 885 000 \$ en 1998) ont été reclassés à titre de réduction de l'avoir des actionnaires. Le capital-actions augmentera d'un montant correspondant au remboursement de prêts. Les prêts sont sans intérêt, sans recours et sont garantis par 311 193 actions de catégorie A sans droit de vote (347 607 en 1998). La valeur du marché des actions au 30 avril 1999 était de 8 247 000 \$ (9 472 000 \$ en 1998).

Dans certaines circonstances, lorsqu'une offre (telle que définie dans les conditions des actions) est formulée pour l'achat d'actions ordinaires de catégorie B, les détenteurs des actions de catégorie A sans droit de vote auront le droit de recevoir une offre subséquente au prix par action le plus élevé versé en vertu de ladite offre d'achat des actions ordinaires de catégorie B.

9. REVENUS DE PLACEMENTS

(en milliers de dollars)

	1999		1998	
Revenu de dividendes et intérêts créditeurs	3 190	\$	4 536	\$
Part du revenu de sociétés comptabilisées à la valeur de consolidation	34 097		36 717	
	37 287	\$	41 253	\$

10. IMPÔTS SUR LE REVENU

Le taux effectif d'impôt sur le revenu de la Société diffère des taux statutaires du fait que certains postes ne sont pas déductibles d'impôts, du revenu provenant des sociétés comptabilisées à la valeur de consolidation

et des dividendes reçus qui ne sont pas imposables, et de l'impôt sur les grandes sociétés de 3 131 000 \$ (1 892 000 \$ en 1998).

11. COENTREPRISES DANS LE DOMAINE IMMOBILIER

(en milliers de dollars)

Les états financiers incluent la quote-part de la Société dans les comptes des coentreprises constituées et non constituées en société. Ces montants se résument comme suit :

	1999		1998	
Actif	16 264	\$	15 651	\$
Passif	2 066	\$	1 992	\$
Avoir et avances	14 198		13 659	
	16 264	\$	15 651	\$

11. COENTREPRISES DANS LE DOMAINE IMMOBILIER (suite)

(en milliers de dollars)	1999		1998	
Recettes	3,043	\$	3,145	\$
Dépenses	2,166		2,060	
Revenus avant impôts sur le revenu	877	\$	1,085	\$
Liquidités provenant d' (utilisées pour des)				
Activités d'exploitation	(655)	\$	1,314	\$
Activités d'investissement	–		50	
Activités de financement	1,032		(108)	
	377	\$	1,256	\$

12. INFORMATION SECTORIELLE

(en milliers de dollars)	1999		1998	
Recettes				
Alimentation				
Distribution alimentaire	5 173 516	\$	2 747 308	\$
Services alimentaires	1 058 322		407 776	
	6 231 838		3 155 084	
Immobilier				
Externe	107 750		101 118	
Intersectoriel	40 275		37 878	
	148 025		138 996	
Autres activités	38 063		63 798	
	6 417 926		3 357 878	
Élimination	(40 275)		(37 878)	
	6 377 651	\$	3 320 000	\$
Bénéfice d'exploitation				
Alimentation				
Distribution alimentaire	95 559	\$	46 217	\$
Services alimentaires	16 118		13 929	
	111 677		60 146	
Immobilier	64 621		60 471	
Autres activités	4 455		7 682	
Revenus de placement	37 287		41 253	
Charges du siège social	(4 969)		(5 815)	
	213 071	\$	163 737	\$
Éléments d'actif identifiables				
Alimentation				
Distribution alimentaire	1 752 669	\$	480 901	\$
Services alimentaires	377 644		81 073	
Écart d'acquisition	734 335		–	
	2 864 648		561 974	
Immobilier	728 553		818 770	
Placements	384 371		481 967	
Autres	45 926		44 522	
	4 023 498	\$	1 907 233	\$

12. INFORMATION SECTORIELLE (suite)*(en milliers de dollars)*

	1999		1998	
Amortissement				
Alimentation				
Distribution alimentaire	73 299	\$	42 083	\$
Services alimentaires	8 518		3 202	
	81 817		45 285	
Immobilier	18 715		17 074	
Charges du siège social et autres	3 188		8 045	
	103 720	\$	70 404	\$
Dépenses en immobilisations				
Alimentation				
Distribution alimentaire	199 547	\$	66 637	\$
Services alimentaires	16 680		3 622	
	216 227		70 259	
Immobilier	55 717		61 710	
Charges du siège social et autres	4 100		5 537	
	276 044	\$	137 506	\$

La Société exerce la majeure partie de ses activités dans trois secteurs : la distribution alimentaire, les services alimentaires et l'immobilier. Le secteur de la distribution alimentaire comprend la distribution de produits alimentaires au Canada. Le secteur des services alimentaires se charge de la distribution auprès des établissements, des chaînes de

restaurants et des restaurants indépendants. Le secteur de l'immobilier veille à la mise en valeur, à la location et à la gestion de centres commerciaux et d'immeubles à bureaux situés principalement dans les provinces de l'Atlantique. Les transactions intersectorielles sont comptabilisées à la valeur marchande.

13. INSTRUMENTS FINANCIERS

Contrats relatifs aux taux d'intérêt La Société a conclu certaines ententes relatives aux taux d'intérêt tel qu'il est mentionné aux notes 6 et 7. La valeur nominale des contrats relatifs aux taux d'intérêt s'approche de la valeur calculée en utilisant les taux d'intérêt en vigueur au 30 avril 1999.

Contrats de change La Société utilise des instruments financiers qui ne paraissent pas au bilan, afin de réduire le risque de change sur son placement américain à long terme. Au 30 avril 1999, un montant de 250 millions de dollars américains (250 millions de dollars américains en 1998) était couvert par de tels instruments dont une tranche de 50 millions de dollars échéant en 2000, une tranche de 50 millions de dollars échéant en 2001 et une tranche de 150 millions de dollars échéant en 2002. La juste valeur des contrats de change représente le montant que la Société verserait ou recevrait si elle désirait mettre un terme aux contrats. Au 30 avril 1999, la valeur estimative du paiement à verser afin de résilier les contrats était, selon les conditions du marché, de 13,8 millions de dollars américains (8,5 millions de dollars américains en 1998).

La Société utilise des instruments financiers qui ne paraissent pas au bilan, afin de réduire le risque de change sur sa dette américaine à long terme. Au 30 avril 1999, un montant de 194,9 millions de dollars américains était couvert par de tels instruments dont une tranche de 43,2 millions de dollars américains échéant en 2002 et une tranche de

151,7 millions de dollars américains échéant en 2005. La juste valeur des contrats de change représente le montant que la Société verserait ou recevrait si elle désirait mettre un terme aux contrats. Au 30 avril 1999, la valeur estimative du paiement à verser afin de résilier les contrats était, selon les conditions du marché, de 11 millions de dollars américains.

Tous les contrats d'instruments financiers mentionnés ci-dessus ont été établis avec des banques canadiennes de l'annexe 1, ce qui permet de limiter les risques de crédit auxquels la Société est exposée.

Autres instruments financiers Au 30 avril 1998, la valeur comptable de l'encaisse, des comptes créditeurs et des comptes de régularisation, des comptes clients, des emprunts bancaires et des effets à payer s'approchait de leur juste valeur. Tel que noté à la section « Tableau consolidé des placements », la juste valeur des placements au coût et des placements à la valeur de consolidation totalise 757 millions de dollars (1 047 millions de dollars en 1998). On estime que la juste valeur de la dette à long terme est de 1 625 millions de dollars (815 millions de dollars en 1998). On présume que la juste valeur de la dette à long terme à taux d'intérêt variables se rapproche de sa valeur comptable. La juste valeur des autres dettes à long terme a été évaluée en utilisant le flux monétaire actualisé à un taux offert pour des dettes d'une échéance et d'une situation de crédit similaires.

14. RÉGIME DE PENSION

Les filiales de la Société maintiennent un régime à cotisations déterminées et un régime de pension à prestations déterminées. Les estimations actuarielles actuelles indiquent que les prestations de retraite

en vertu du régime à prestations déterminées étaient de 165 624 000 \$ au 30 avril 1999 et que l'actif des fonds de retraite, selon la méthode de la moyenne mobile des valeurs marchandes, était de 169 926 000 \$.

15. CHARGE DE RÉORGANISATION ET D'INTÉGRATION

À la suite de l'acquisition du Groupe Oshawa Limitée le 30 novembre 1998, la Société a entrepris un examen exhaustif de son orientation stratégique, de ses installations et des effectifs utilisés dans toutes les activités des entreprises combinées. Cette initiative d'intégration a été entreprise dans le but d'améliorer l'efficacité de l'exploitation, de réduire les coûts et de créer des occasions d'augmenter les revenus. Ce projet, en grande partie terminé en avril 1999, a réuni les groupes d'exécution des deux entités commerciales et a permis de produire un nouveau plan d'affaires pour l'avenir. Par suite de l'initiative d'intégration, la Société a enregistré une charge de 85,1 millions de dollars (29,1 millions de dollars après les impôts et la participation minoritaire) au quatrième trimestre pour la réorganisation et l'intégration. Le montant restant au passif, au 30 avril 1999, s'élève à 69,2 millions de dollars.

Secteur des services alimentaires Une tranche de 45,2 millions de dollars de la charge de réorganisation et d'intégration est liée au secteur des services alimentaires et comprend la rationalisation des activités ainsi que la modernisation du réseau de distribution. Ces activités commenceront à la fin de 1999 et se poursuivront jusqu'au début de 2001. Les coûts de

sortie de ces activités se composent d'indemnités de départ et autres engagements à l'égard des employés, d'engagements en vertu de contrats de location pour les locaux fermés et d'autres coûts.

Secteur de la distribution alimentaire Le restant des coûts, soit 39,9 millions de dollars, est associé au secteur de la distribution alimentaire. La rationalisation de nos activités en Ontario compte pour la majorité de ces coûts. Elle comprend les indemnités de départ et autres obligations à l'égard des employés et d'autres coûts résultant de la fermeture de 17 petits magasins peu rentables en Ontario, du franchisage de 56 magasins de la société et de la rationalisation des activités de certains services en Ontario. Pratiquement toutes ces activités commenceront au début de l'exercice de 2000 et se termineront avant la fin de l'exercice. Le restant des coûts pour le secteur de la distribution alimentaire est attribuable aux indemnités de départ et à d'autres coûts associés à la mise en place des systèmes informatiques de Sobeys dans toutes les entités commerciales acquises. L'installation des systèmes débutera au début de 2000 et se terminera au milieu de 2001.

16. INCERTITUDES CAUSÉES PAR LE PROBLÈME DU PASSAGE À L'AN 2000

Le problème du passage à l'an 2000 est dû au fait que de nombreux systèmes informatiques utilisent seulement deux chiffres, au lieu de quatre, pour identifier l'année. Les systèmes qui utilisent les dates pourraient confondre l'an 2000 avec l'année 1900 ou avec une autre date, ce qui pourrait entraîner des erreurs lors du traitement des données datées de l'an 2000. Par ailleurs, des problèmes semblables pourraient se produire dans les systèmes qui utilisent certaines dates en 1999 pour représenter autre chose qu'une date. Les répercussions du problème de

l'an 2000 sont susceptibles de se manifester le 1^{er} janvier de l'an 2000, ou encore avant ou après cette date. Si l'on n'aborde pas le problème, il pourrait avoir sur les activités et les rapports financiers des conséquences allant d'erreurs mineures à une défaillance importante des systèmes qui nuirait aux activités normales de l'entité. Il est impossible d'affirmer avec certitude que tous les aspects du problème de l'an 2000 ayant une incidence sur l'entité, y compris ceux qui ont trait aux efforts déployés par les clients, les fournisseurs ou autres tiers, seront résolus.

17. DONNÉES COMPARATIVES

Par souci d'uniformité, les données comparatives ont été reclassées comme il se devait afin de les rendre conformes à la présentation des états financiers de l'exercice courant.

TABLEAU CONSOLIDÉ DES PLACEMENTS

Société	Nombre d'actions	Valeur de réalisation (en milliers de dollars)	
Placements à long terme			
Hannaford Bros. Co.	10 418 565	662 221	\$
Wajax Limitée	7 452 994	64 841	
Placements, à la valeur de consolidation		727 062	
Placements courants			
Placements inscrits		21 962	
Placements non inscrits, au coût		8 173	
		30 135	
		757 197	\$

La valeur de réalisation est la valeur à la cote des actions inscrites à une bourse reconnue, et le coût, qui est inférieur à la juste valeur marchande, dans le cas des autres placements.

EXAMEN FINANCIER DES DIX DERNIERS EXERCICES

<i>(pour les exercices terminés en)</i>	1999	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990
Exploitation <i>(en millions de dollars)</i>										
Recettes	6 377,7	3 320,0	3 149,7	2 915,2	2 699,5	2 577,4	2 358,4	2 235,5	2 087,9	1 803,7
Coût des produits vendus, frais de vente et d'administration	6 098,2	3 127,1	2 971,9	2 746,0	2 521,5	2 409,9	2 209,6	2 101,4	1 959,7	1 689,1
	279,5	192,9	177,8	169,2	178,0	167,5	148,8	134,1	128,2	114,6
Amortissement	103,7	70,4	65,4	60,0	57,5	50,7	44,7	40,2	34,5	29,1
Bénéfice d'exploitation										
Bénéfice d'exploitation avant revenus de placement	175,8	122,5	112,4	109,2	120,5	116,8	104,1	93,9	93,7	85,5
Revenus de placement	37,3	41,3	35,6	32,7	30,1	27,0	27,6	21,1	28,1	28,4
	213,1	163,8	148,0	141,9	150,6	143,8	131,7	115,0	121,8	113,9
Gain (perte) sur cession de propriétés et de placements	37,8	6,5	1,4	2,1	(2,8)	5,4	1,7	0,2	0,8	–
Bénéfice avant intérêts débiteurs et impôts sur le revenu	250,9	170,3	149,4	144,0	147,8	149,2	133,4	115,2	122,6	113,9
Intérêts débiteurs	112,4	76,7	79,2	87,7	89,3	81,4	73,4	76,1	76,8	68,6
Impôts sur le revenu	48,2	25,1	16,9	13,7	16,8	19,4	15,6	11,0	12,0	10,4
Participation minoritaire	(6,1)	0,0	0,4	0,5	0,5	0,5	0,3	1,5	2,7	3,3
Bénéfice provenant des secteurs d'activités en cours, avant les autres postes	84,2	68,5	52,9	42,1	41,2	47,9	44,1	26,6	31,1	31,6
Perte provenant d'autres postes et d'activités abandonnées	50,8	19,3		(20,4)			(15,6)	(5,6)	(16,7)	(23,0)
Bénéfice net	135,0	87,8	52,9	21,7	41,2	47,9	28,5	21,0	14,4	8,6
Encaisse d'exploitation (1)	161,5	109,8	93,9	83,0	80,7	81,5	72,4	54,1	45,6	39,8
Dépenses en immobilisations	276,0	137,5	82,7	125,7	120,1	98,1	40,5	93,0	97,5	77,4
Situation financière <i>(en millions de dollars)</i>										
Fonds de roulement net (incluant les placements négociables)	(217,9)	153,1	128,8	178,5	183,6	204,3	240,4	189,6	228,0	256,1
Immobilisations	1 689,7	1 069,0	1 001,9	1 004,5	968,8	909,9	714,5	720,3	673,4	583,7
Total de l'actif	4 023,5	1 907,2	1 797,4	1 731,4	1 761,1	1 696,9	1 426,5	1 421,9	1 402,0	1 291,4
Dettes à long terme (excluant la situation courante)	1 392,4	616,6	606,8	656,1	648,0	633,6	514,9	472,6	430,7	386,7
Avoir des actionnaires	737,7	558,3	479,6	474,9	469,5	447,9	401,6	398,9	398,0	417,8
Données par action <i>(en dollars par action)</i>										
Bénéfice provenant d'activités en cours, avant les autres postes	2,20	1,81	1,33	0,96	0,93	1,09	0,98	0,44	0,49	0,52
Perte ou bénéfice net	3,55	2,33	1,33	0,41	0,93	1,09	0,52	0,28	0,01	(0,17)
Encaisse d'exploitation	4,31	2,97	2,54	2,22	2,17	2,33	2,11	1,57	1,32	1,23
Dividendes versés										
Actions de catégorie A sans droit de vote	0,2725	0,2425	0,22	0,215	0,20	0,20	0,18	0,16	0,16	0,16
Actions ordinaires de catégorie B	0,2725	0,2325	0,18	0,165	0,12	0,12	0,09	0,06	0,06	0,06
Valeur comptable	18,06	14,12	11,86	10,48	10,24	9,59	7,66	7,35	7,23	7,29
Ratios financiers										
Rendement du capital investi – activités en cours avant autres postes	13,4 %	13,9 %	11,9 %	9,3 %	9,4 %	12,2 %	12,7 %	5,9 %	6,6 %	7,1 %
Rendement des capitaux propres	21,7 %	17,9 %	11,9 %	3,9 %	9,4 %	12,2 %	6,8 %	3,7 %	0,1 %	S.O.
Prix par action de catégorie A sans droit de vote <i>(en dollars par action)</i>										
Haut	32,55	28,50	15,70	15,75	16,50	17,75	14,75	13,75	13,50	17,50
Bas	25,00	15,60	12,25	11,50	13,00	12,25	10,00	11,00	8,75	12,25
Clôture	26,00	27,25	15,70	12,30	13,38	16,13	14,25	12,63	11,88	12,50

(1) Encaisse d'exploitation avant variations des autres postes à court terme et après dividendes privilégiés.

Dirigeants

DONALD R. SOBEY
Président du Conseil

PAUL D. SOBEY
Président et chef de la direction

ALLAN D. ROWE
Vice-président principal, chef des services financiers et secrétaire

STEWART H. MAHONEY
Vice-président, trésorerie et relations avec les investisseurs

CAROL A. CAMPBELL
Vice-présidente, gestion des risques

CHESTER D. THOMPSON
Contrôleur

Executive Directors

DAVID F. SOBEY ³
New Glasgow (Nouvelle-Écosse)
Administrateur depuis 1963. Président du Conseil de Sobeys Inc. et au service de la Société depuis 47 ans.

DONALD R. SOBEY ³
New Glasgow (Nouvelle-Écosse)
Administrateur depuis 1963. Président du Conseil d'Empire Company Limited et au service de la Société depuis 41 ans.

FRANK C. SOBEY
Stellarton (Nouvelle-Écosse)
Administrateur depuis 1990. Président du Conseil d'Atlantic Shopping Centers Limited et au service de la Société depuis 21 ans.

JOHN R. SOBEY
Stellarton (Nouvelle-Écosse)
Administrateur depuis 1979. Président et chef de l'exploitation de Sobeys Inc. et au service de la Société depuis 30 ans.

PAUL D. SOBEY
Pictou (Nouvelle-Écosse)
Administrateur depuis 1993. Président et chef de la direction d'Empire Company Limited et au service de la Société depuis 17 ans.

ROBERT G. SOBEY
Stellarton (Nouvelle-Écosse)
Administrateur depuis 1998. Directeur, planification et analyse de Sobeys Inc. et au service de la Société depuis 10 ans.

DOUGLAS B. STEWART
New Glasgow (Nouvelle-Écosse)
Administrateur depuis 1992. Vice-président du Conseil et chef de la direction de Sobeys Inc. et au service de la Société depuis 9 ans.

Administrateurs indépendants

TOM BLEASDALE ^{1,6}
Linville (Caroline du Nord)
Administrateur depuis 1995. Fiduciaire, The Colonial Group of Mutual Funds.

JOHN C. CLARK ¹
Toronto (Ontario)
Administrateur depuis 1989. Président du Conseil, Connor Clark Ltd.

SIR GRAHAM DAY ^{2,5}
Hantsport (Nouvelle-Écosse)
Administrateur depuis 1991. Avocat-conseil chez Stewart McKelvey Stirling Scales.

ROBERT P. DEXTER ^{3,5}
Halifax (Nouvelle-Écosse)
Administrateur depuis 1987. Président du Conseil et chef de la direction, Maritime Travel (Group) Limited.

PETER C. GODSOE ¹
Toronto (Ontario)
Administrateur depuis 1993. Président du Conseil et chef de la direction, Banque de Nouvelle-Écosse.

JAMES W. GOGAN
New Glasgow (Nouvelle-Écosse)
Administrateur depuis 1972. Directeur d'entreprise

JAMES L. MOODY, JR ⁴
Cape Elizabeth (Maine)
Administrateur depuis 1998. Directeur d'entreprise

ELIZABETH PARR-JOHNSTON, PH.D. ³
Fredericton (Nouveau-Brunswick)
Administratrice depuis 1994. Présidente et vice-chancelière, Université du Nouveau-Brunswick.

E. COURTNEY PRATT ^{3,3}
Toronto (Ontario)
Administrateur depuis 1995. Consultant

J. WILLIAM RITCHIE ¹
Halifax (Nouvelle-Écosse)
Administrateur depuis 1973. Président du Conseil et chef de la direction, Keltic Inc.

J. WILLIAM SINCLAIR ³
Westville (Nouvelle-Écosse)
Administrateur depuis 1980. Technicien en ressources forestières

- 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 régie d'entreprise
- 6 Président du comité de régie d'entreprise

Administrateurs des sociétés d'exploitation

Sobeys Inc. Administrateurs dirigeants

DAVID F. SOBEY
Président du Conseil, Sobeys Inc.

DONALD R. SOBEY
Président du Conseil, Empire Company Limited

JOHN R. SOBEY
Président et chef de l'exploitation, Sobeys Inc.

PAUL D. SOBEY
Président et chef de la direction, Empire Company Limited

DOUGLAS B. STEWART
Vice-président du Conseil et chef de la direction, Sobeys Inc.

Administrateur indépendants

JOHN L. BRAGG
Président, Oxford Frozen Foods Limited

MARCEL CÔTÉ
Associé principal, Secor Inc.

SIR GRAHAM DAY
Avocat-conseil, Stewart McKelvey Stirling Scales

ROBERT P. DEXTER
Président du Conseil et chef de la direction, Maritime Travel (Group) Limited

HUGH G. FARRINGTON
Président et chef de la direction, Hannaford Bros. Co.

RONALD V. JOYCE
Président principal du Conseil, The TDL Group Limited

J. WILLIAM RITCHIE
Président du Conseil, Keltic Inc.

LAWRENCE N. STEVENSON
Président et chef de la direction, Chapters Inc.

ANNETTE VERSCHUREN
Présidente, Home Depot Canada

Atlantic Shopping Centers Limited Administrateurs dirigeants

J. STUART BLAIR
Président et chef de la direction, Atlantic Shopping Centers Limited

DAVID F. SOBEY
Président du Conseil, Sobeys Inc.

DONALD R. SOBEY
Président du Conseil, Empire Company Limited

FRANK C. SOBEY
Président du Conseil, Atlantic Shopping Centers Limited

JOHN R. SOBEY
Président et chef de l'exploitation, Sobeys Inc.

PAUL D. SOBEY
Président et chef de la direction, Empire Company Limited

Administrateurs indépendants

DAVID G. GRAHAM
Président, Atlantic Developments Inc.

DAVID J. HENNIGAR
Président du Conseil, Annapolis Basin Group Incorporated

KEN C. ROWE
Président du Conseil et chef de la direction, IMP Group Ltd.

JOHN B. ROY
Président, Roycom Securities Ltd.

Hauts dirigeants des sociétés d'exploitation

Sobeys Inc.

DAVID F. SOBEY
Président du Conseil

DOUGLAS B. STEWART
Vice-président du Conseil et chef de la direction

JOHN R. SOBEY
Président et chef de l'exploitation

ALLAN D. ROWE
Vice-président principal et chef de la direction

KARL R. SOBEY
Président, activités de détail

PIERRE CROTEAU
Président, division du Québec

BRUCE WEST
Président, division de l'Ontario

WAYNE WAGNER
Président, division de l'ouest

GARY SEAMAN
Président, SERCA Foodservice Inc.

DARRELL M. RUSHTON
Président, division de l'Atlantique

JOHN K. LYNN
Vice-président principal, relations avec les employés et les sociétés

DARRELL EWERT
Avocat général et secrétaire

Atlantic Shopping Centres Limited

FRANK C. SOBEY
Président du Conseil

J. STUART BLAIR
Président et chef de la direction

JOHN G. MORROW
Vice-président, finances et secrétaire

ALLAN K. MACDONALD
Vice-président, location

SCOTT R. MACLEAN
Vice-président, exploitation

PAUL W. WIGGINTON
Contrôleur

Empire Theatres limited

STUART G. FRASER
Président et chef de la direction

KEVIN J. MACLEOD
Vice-président, exploitation

Empire Company Limited

Siège social
115, rue King
Stellarton (Nouvelle-Écosse)
B0K 1S0
Téléphone : (902) 755-4440
Télécopieur : (902) 755-6477
Site Web : www.empireco.ca

Relations avec les investisseurs

Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez adresser votre demande à la Société, à l'attention de Stewart H. Mahoney, vice-président, trésorerie et relations avec les investisseurs

Sites Web des filiales de la Société

www.sobeys.ca
www.empiretheatres.com

Assemblée annuelle des actionnaires

Le 9 septembre 1999 à 11 h 30
Aberdeen Cinemas
610, chemin East River
New Glasgow (Nouvelle-Écosse)

Inscriptions en bourse

Bourse de Toronto
Bourse de Montréal

Symboles boursiers

Actions de catégorie A sans droit de vote - EMPA
Actions privilégiées :
Série 2 - EMP.PR.B
Série 3 - EMP.PR.C

Volume moyen des opérations quotidiennes

(Bourse de Toronto)
22 000

Dates de clôture des registres de versement des dividendes sur les actions ordinaires pour l'exercice de 2000*

Dates de clôture des registres	Dates de versement
Le 15 juillet 1999	Le 30 juillet 1999
Le 15 octobre 1999	Le 29 octobre 1999
Le 14 janvier 2000	Le 31 janvier 2000
Le 14 avril 2000	Le 28 avril 2000

* Sous réserve de l'approbation du Conseil d'administration

Agents de transfert

Compagnie Montréal Trust du Canada
Téléphone : (902) 420-2211
Actions de catégorie A sans droit de vote
Actions privilégiées, série 3
CIBC Mellon Trust Company
Téléphone : (902) 420-3821
Actions privilégiées, série 2

Banques

Banque de Montréal
Banque de Nouvelle-Écosse
Banque Canadienne Impériale de Commerce
Banque Nationale du Canada
Banque Royale du Canada
Banque Toronto-Dominion

Avocats

Stewart McKelvey Stirling Seales
Halifax (Nouvelle-Écosse)

Vérificateurs

Grant Thornton
New Glasgow (Nouvelle-Écosse)

Envois multiples

Les actionnaires ayant plus d'un compte pourraient recevoir un exemplaire du rapport annuel pour chaque compte. Dans ce cas, veuillez communiquer avec la Compagnie Montréal Trust au (902) 420-2211 afin d'éliminer les envois multiples.

Annual Report

To obtain a copy of this annual report in English, please contact the Investor Relations Department.

ÉNONCÉ DE MISSION

Objectif : Empire s'engage à offrir une plus-value aux actionnaires grâce à une rentabilité et une croissance à long terme, en devenant sur le marché un chef de file dans ses principaux secteurs d'exploitation et en investissant dans les occasions propres à favoriser cet accroissement de valeur.

Méthode : Empire réalisera cet objectif en traitant ses employés de façon à établir un service à la clientèle hors pair et à assurer un bon rendement aux actionnaires.


Valeurs : Empire doit être socialement responsable et respecter les normes les plus rigoureuses en matière d'intégrité et de déontologie.

RÉGIE DE L'ENTREPRISE

La régie de l'entreprise incombe au Conseil d'administration d'Empire, une responsabilité dont il s'acquitte par l'entremise de trois comités : le comité de régie d'entreprise, le comité des ressources humaines et le comité de vérification. Pour obtenir plus de détails sur les pratiques de régie de la Société, veuillez consulter sa circulaire d'information à la direction de 1999.

ENGAGEMENT COMMUNAUTAIRE

Par l'entremise du travail bénévole de ses employés et du soutien financier apporté chaque année par la fondation Sobey's, Empire joue un rôle actif dans les communautés où elle est présente. La Société est membre de Imagine, un programme de bienfaisance des entreprises. Elle parraine de nombreuses œuvres de bienfaisance, y compris le programme populaire Tape Saver et la « Course à la vie » annuelle, activité qui sert à collecter des fonds pour la recherche contre le cancer du sein.

Imagine  Une entreprise généreuse



Herring Cove, Nouvelle-Écosse, 1919

A.Y. Jackson (1882 – 1974)

Peinture à l'huile sur toile

Empire Company Limited a pour tradition de présenter, en couverture de son rapport annuel, une œuvre d'un artiste canadien choisie parmi la collection de la famille Sobey. Cette démarche a pour but de reconnaître l'apport de la communauté artistique à la qualité de la vie au Canada et de souligner le talent exceptionnel de ses membres.

Alexander Young Jackson s'est enrôlé comme soldat, en 1914, au sein du 60^e bataillon d'infanterie. En juin 1916, il a été blessé à Maple Copse, en France et en 1917, avant qu'il puisse retourner dans les tranchées, a été nommé artiste de guerre officiel. Même s'il se spécialisait dans les paysages, sa première tâche a été de faire le portrait d'un récipiendaire canadien de la Croix de Victoria. Il est retourné au Canada en 1919 pour prendre des notes sur le transport des troupes qui revenaient au pays. Il affirme dans ses mémoires, *A Painter's Country*; que l'un de ses tableaux, représentant le navire Olympic ancré au milieu du port d'Halifax, encombrait le studio. Quelques années plus tard, il le jeta au feu.

Heureusement, d'autres tableaux représentant Halifax et ses environs ont survécu, dont un que l'exposition Wembley de la Tate Gallery de Londres a acquis et d'autres qui se trouvent maintenant à Ottawa, à Toronto ou qui font partie de collections privées. Ce tableau, qui représente ce village de pêche bien connu situé près d'Halifax, a fait partie d'un certain nombre d'expositions récentes, y compris *The Group of Seven : Masterpieces from Toronto Collections* (McMichael, 1987) et *Le Groupe des Sept/The Group of Seven* (Montréal, 1996). Le tableau *Herring Cove*, en Nouvelle-Écosse, a été exposé pour la première fois en mai 1920 à l'Art Gallery de Toronto à l'occasion de la toute première exposition du Groupe des Sept.

Des reproductions en couleurs de *Herring Cove* en Nouvelle-Écosse, sont disponibles en nombre restreint, sur demande. Veuillez écrire à la société, à l'attention de la Sobey Art Foundation ou consulter notre site Web à www.empireco.ca.