



**NOTICE ANNUELLE  
2008**

**23 mars 2009**

**GEORGE WESTON LIMITÉE**  
**NOTICE ANNUELLE 2008**  
**TABLE DES MATIÈRES**

<b>I.</b>	<b>ÉNONCÉS PROSPECTIFS .....</b>	<b>4</b>
<b>II.</b>	<b>STRUCTURE DE LA SOCIÉTÉ.....</b>	<b>6</b>
	Constitution .....	6
	Relations intersociétés .....	6
<b>III.</b>	<b>ÉVOLUTION DES ACTIVITÉS .....</b>	<b>7</b>
	Aperçu du marché dans lequel la société exploite ses entreprises.....	7
	<b>Weston Foods</b> .....	7
	Dessaisissements.....	8
	Immobilisations .....	8
	Activités de restructuration.....	9
	<b>Loblaw</b> .....	10
	Plan de redressement sur plusieurs années .....	10
	Chaîne d’approvisionnement .....	12
	Emploi et relations de travail.....	12
	Performance financière.....	13
	Produits et services .....	13
	Programme de marques contrôlées.....	14
	Services financiers.....	15
<b>IV.</b>	<b>DESCRIPTION DE SES ACTIVITÉS.....</b>	<b>15</b>
	<b>Weston Foods</b> .....	15
	Principaux produits.....	15
	Installations de fabrication et de confection .....	16
	Distribution auprès des consommateurs .....	16
	Situation concurrentielle.....	17
	Marques de commerce.....	17
	Produits de base .....	17
	Propriété intellectuelle .....	17
	Saisonnalité.....	18
	Questions en matière de relations du travail et d’emploi.....	18
	Questions environnementales et questions en matière de santé et sécurité .....	18
	Innocuité des aliments, santé publique et étiquetage .....	19
	Recherche et développement et nouveaux produits.....	19
	Activités à l’étranger.....	20
	<b>Loblaw</b> .....	20
	Activités de la société.....	20
	Situation concurrentielle.....	23
	Clients.....	24
	Produits et services .....	24
	Propriété intellectuelle.....	26
	Technologie de l’information .....	26
	Chaîne d’approvisionnement .....	27
	Caractère saisonnier des activités de Loblaw .....	28
	Activités à l’étranger.....	28
	Salariés.....	28
	Contrôle du crédit .....	28

	Environnement et santé et sécurité au travail .....	28
	Responsabilité sociale.....	29
	Innocuité des aliments, santé publique et étiquetage .....	29
<b>V.</b>	<b>PROTECTION DE LA VIE PRIVÉE ET ÉTHIQUE COMMERCIALE.....</b>	<b>30</b>
<b>VI.</b>	<b>RISQUES FINANCIERS ET D’EXPLOITATION ET GESTION DES RISQUES.....</b>	<b>30</b>
<b>VII.</b>	<b>COMPOSITION DU CAPITAL-ACTIONS ET MARCHÉ POUR LES TITRES .....</b>	<b>31</b>
	Structure du capital .....	31
	Volume et cours des actions .....	34
	Notation financière .....	36
<b>VIII.</b>	<b>DIVIDENDES .....</b>	<b>39</b>
<b>IX.</b>	<b>ADMINISTRATEURS ET MEMBRES DE LA DIRECTION.....</b>	<b>41</b>
	Administrateurs.....	41
	Membres de la direction .....	42
<b>X.</b>	<b>ACTIONS EN JUSTICE.....</b>	<b>43</b>
<b>XI.</b>	<b>CONTRATS D’IMPORTANCE .....</b>	<b>44</b>
<b>XII.</b>	<b>OPÉRATIONS ENTRE PERSONNES APPARENTÉES .....</b>	<b>44</b>
<b>XIII.</b>	<b>AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT COMPTABLE DES REGISTRES .....</b>	<b>44</b>
<b>XIV.</b>	<b>EXPERTS.....</b>	<b>44</b>
<b>XV.</b>	<b>RENSEIGNEMENTS SUR LE COMITÉ DE VÉRIFICATION .....</b>	<b>45</b>
<b>XVI.</b>	<b>HONORAIRES DE VÉRIFICATION EXTERNE .....</b>	<b>45</b>
<b>XVII.</b>	<b>RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES .....</b>	<b>46</b>

**ANNEXE A – CHARTE EXPOSANT LE MANDAT DU COMITÉ DE VÉRIFICATION**

## I. ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Cette notice annuelle applicable à George Weston limitée (« GWL ») et à ses filiales (collectivement appelées la « société ») contient des énoncés prospectifs en ce qui concerne les objectifs, les plans, les buts, les aspirations, les stratégies, la situation financière, les résultats d'exploitation, les flux de trésorerie, le rendement, les perspectives et les occasions d'affaires de la société. Ces énoncés prospectifs se reconnaissent généralement à l'emploi de mots ou d'expressions comme « anticiper », « s'attendre à », « croire », « pouvoir », « estimer », « objectif », « avoir l'intention de », « prévoir », « chercher à », « faire », « devoir » et autres expressions semblables, lorsqu'ils se rapportent à la société ou à sa direction, et ont pour but de signaler des énoncés prospectifs. Ces énoncés prospectifs ne constituent pas des faits historiques, mais reflètent plutôt les attentes actuelles de la société quant aux résultats et aux événements futurs.

Ces énoncés prospectifs sont assujettis à divers risques et incertitudes en conséquence desquels les résultats ou les événements réels pourraient différer sensiblement des attentes actuelles, notamment la possibilité que les plans et les objectifs de la société ne soient pas atteints ni réalisés. Ces risques et incertitudes comprennent, notamment, les changements dans la conjoncture économique; les changements dans les dépenses et les préférences des consommateurs; une intensification de la concurrence résultant des concurrents actuels ou de l'arrivée de nouveaux concurrents; la disponibilité et le coût des produits de base et des ingrédients, du carburant et des services publics; des changements dans les stratégies d'établissement des prix de la société ou de ses concurrents; le rendement des franchisés de la société en deçà des attentes; les risques associés aux conditions du programme financier offert aux franchisés indépendants de la société; l'impossibilité de réaliser la croissance du chiffre d'affaires ainsi que les économies et l'efficacité opérationnelle prévues résultant des initiatives importantes de la société, notamment les investissements de la société dans les systèmes informatiques, le réseau d'approvisionnement et d'autres mesures de simplification et de réduction des coûts; l'incapacité de l'infrastructure informatique de la société à soutenir les besoins de cette dernière; l'incapacité de la société à gérer les stocks de manière à atténuer l'incidence des problèmes liés aux stocks désuets ou excédentaires et à contrôler les pertes; l'incapacité à mener à terme les initiatives importantes de la société de façon réussie et en temps opportun, notamment la mise en œuvre de stratégies et le lancement de produits novateurs et reformulés; les résultats imprévus associés à la mise en œuvre d'initiatives stratégiques, y compris l'incidence des acquisitions et des cessions de divisions sur les produits et résultats futurs de la société; l'incapacité du réseau d'approvisionnement à répondre aux besoins des magasins de la société; la détérioration des relations de la société avec les membres de son personnel, particulièrement au cours des périodes de changement; l'incapacité d'atteindre les résultats désirés au cours des négociations collectives, y compris les modalités des futures conventions collectives, ce qui pourrait entraîner des arrêts de travail; les modifications des exigences réglementaires qui concernent les activités de la société; l'adoption de nouvelles normes comptables et les changements dans l'utilisation des estimations comptables de la société, y compris en ce qui a trait à l'évaluation des stocks; les fluctuations des gains de la société par suite de la variation de la valeur de la rémunération à base d'actions et des contrats dérivés de capitaux propres relatifs aux actions ordinaires de GWL et de Les Compagnies Loblaw limitée; les changements dans les passifs d'impôts de la société, résultant de modifications des lois fiscales ou des cotisations futures; une dépendance envers les fournisseurs indépendants qui nuirait à la société; les événements touchant la santé publique; l'incapacité de la société à obtenir du financement externe; la variation des taux d'intérêt et des taux de change; l'incapacité que la société recouvre ses créances sur cartes de crédit; toute cotisation que la société pourrait être tenue de verser à ses régimes de retraite agréés à prestations déterminées par capitalisation en sus des cotisations qu'elle envisage de verser à l'heure actuelle; l'incapacité de la société à attirer et à retenir des dirigeants clés; et les questions d'approvisionnement et de contrôle de la qualité avec les fournisseurs. Ces risques ainsi que d'autres risques et incertitudes sont présentés dans les documents que la société dépose, de temps à autre, auprès des autorités de

réglementation du commerce des valeurs mobilières au Canada, y compris dans la rubrique « Risques et gestion des risques » du rapport de gestion figurant dans le rapport annuel 2008 de GWL et ses rapports trimestriels 2008. Les énoncés prospectifs énoncés aux présentes reflètent les hypothèses actuelles de la direction à l'égard de ces risques et incertitudes et leur incidence respective sur la société.

D'autres risques et incertitudes que la société ignore actuellement ou qu'elle juge sans importance pour le moment pourraient également faire en sorte que les résultats ou les événements réels diffèrent sensiblement de ceux qui sont précisés dans les énoncés prospectifs.

Les lecteurs sont donc avisés de ne pas se fier de façon indue à ces énoncés prospectifs, qui traduisent les attentes de la société uniquement à la date de la présente notice annuelle. La société rejette toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser les présents énoncés prospectifs que ce soit à la suite de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou autrement, sauf dans la mesure exigée par la loi.

Sauf indication contraire, les renseignements figurant dans la présente notice annuelle sont à jour au 23 mars 2009. Tous les renseignements sur Les Compagnies Loblaw limitée contenus dans la présente notice proviennent des documents publics de divulgation de Les Compagnies Loblaw limitée. Le numéraire est exprimé en dollars canadiens.

## II. STRUCTURE DE LA SOCIÉTÉ

### Constitution

George Weston limitée a été constituée par lettres patentes en vertu des lois du Canada le 27 janvier 1928. Elle a été prorogée en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* le 29 avril 1980 et a fusionné avec Weston Food Processing Ltd. en vertu de statuts de fusion prenant effet le 1<sup>er</sup> janvier 1989. Le siège social est situé au 22, St. Clair Avenue East, Toronto (Ontario) Canada M4T 2S7.

### Relations intersociétés

George Weston limitée est une société holding et exerce ses activités par l'intermédiaire de ses filiales dans ses secteurs isolables d'exploitation Weston Foods et Loblaw. Weston Foods est exploitée au Canada par Weston Foods (Canada) Inc. et ses filiales et aux États-Unis par Weston Foods U.S., Inc. et ses filiales. Le secteur Loblaw est exploité par Les Compagnies Loblaw limitée (« Compagnies Loblaw »), une société ouverte dans laquelle la société, directement et indirectement, détient une participation de 62 %. Les Compagnies Loblaw exploite le secteur de Loblaw partout au Canada, en propriété directe ou indirecte par l'intermédiaire de filiales (Les Compagnies Loblaw et ses filiales étant collectivement appelées « Loblaw »).

Une liste des filiales de la société qui exercent ses principales activités figure ci-dessous. Dans chaque cas, la société possède directement ou indirectement 100 % des titres comportant droit de vote, sauf dans le cas des Compagnies Loblaw, dont 62 % des actions avec droit de vote sont détenues directement et indirectement par la société.

#### Filiales de Weston Foods

Boulangerie Gadoua Ltée  
Boulangeries Weston Québec Limitée  
Dicoa Holdings Limited  
Dicoa Investments Limited  
Dunedin Holdings S.à.r.l.  
Interbake Foods LLC  
Maplehurst Bakeries, LLC  
Ready Bake Foods Inc.  
Weston Bakeries Limited/Boulangeries Weston Limitée  
Weston Foods U.S., Inc.  
Weston Foods (Canada) Inc.  
Weston Food Distribution Inc.

#### Territoire de constitution

Québec  
Ontario  
Gibraltar  
Gibraltar  
Luxembourg  
Delaware  
Indiana  
Ontario  
Canada  
Delaware  
Ontario  
Canada

#### Filiales de Loblaw

Atlantic Wholesalers Ltd.  
Fortinos Supermarket Ltd.  
Glenhuron Bank Limited  
Kelly, Douglas & Company, Limited  
La Banque le Choix du Président  
Les Companies Loblaw limitée  
Les Propriétés Loblaw limitée  
Loblaw Alberta Inc.

#### Territoire de constitution

Nouveau-Brunswick  
Ontario  
Barbade  
Colombie-Britannique  
Canada  
Canada  
Ontario  
Alberta

Loblaw Brands Limited	Canada
Loblaw Properties West Inc.	Canada
Loblaws Inc.	Ontario
Loblaw Supermarkets Limited	Ontario
National Grocers Co. Ltd.	Ontario
PGV Acquisition Inc.	Québec
Provigo Distribution Inc.	Québec
Propriétés Provigo limitée	Canada
Provigo Québec Inc.	Québec
Westfair Foods Ltd.	Ontario
Zehrmart Inc.	Ontario

### **III. ÉVOLUTION DES ACTIVITÉS**

#### Aperçu du marché dans lequel la société exploite ses entreprises

GWL est une société canadienne ouverte constituée en 1882 qui est l'un des plus importants groupes canadiens de traitement des aliments et de distribution alimentaire. La société détient un avoir en espèces et des placements à court terme, et possède deux secteurs d'exploitation isolables : Weston Foods et Loblaw. Le secteur d'exploitation Loblaw est la plus importante entreprise de distribution alimentaire au Canada et est également l'un des principaux pourvoyeurs d'articles d'usage courant, de produits de pharmacie et parapharmacie ainsi que de prestations de services financiers. Le secteur d'exploitation Weston Foods est un leader canadien de produits de boulangerie frais et surgelés, et est impliqué aux États-Unis dans la fabrication de biscuits et de produits de boulangerie surgelés.

#### **Weston Foods**

Weston Foods cible avant tout l'industrie de la boulangerie canadienne avec des opérations aux États-Unis dans l'entreprise de produits de boulangerie surgelés y compris biscuits, gaufrettes et cornets de crème glacée. La conjoncture de l'industrie de la boulangerie a considérablement changé au cours des dernières années et les activités de boulangerie de la société en Amérique du Nord ont évolué dans un marché difficile marqué par l'évolution des tendances démographiques et économiques des consommateurs tels les changements dans le pouvoir d'achat, la diversité ethnique, la diète santé, la sensibilisation à l'environnement et le manque de temps disponible. Les changements dans les préférences des consommateurs en matière de nutrition, y compris l'intérêt pour une diète santé mettent au défi la croissance des ventes de certains produits traditionnels de Weston Foods, notamment le pain blanc. De plus, les habitudes d'achat des consommateurs poursuivent leurs tendances vers des canaux de distribution au détail à format non traditionnel délaissant le format traditionnel de supermarché. Weston Foods a pénétré lesdits canaux non traditionnels tout en ne délaissant pas son positionnement bien ancré sur le plan du format traditionnel de supermarché.

Au cours des années passées, l'industrie de la boulangerie a été affectée par une hausse de coûts sans précédent des produits de base et autres intrants, particulièrement le blé, les huiles et l'énergie. Weston Foods a réagi en haussant les prix, en s'efforçant davantage de réduire les coûts et de renouveler la gamme de produits offerts. En 2008, Weston Foods a réalisé une hausse des prix pour plusieurs catégories de produits. Ces hausses ont contribué à amoindrir partiellement l'impact de l'inflation des coûts et, règle générale, les hausses de prix par Weston Foods reflètent les tendances de l'industrie de la boulangerie en matière de détermination des prix.

Ces dernières années, l'entreprise Weston Foods a mis l'accent sur :

- la croissance des ventes dans les catégories de produits à grain entier, à blé entier et de produits de haute gamme à prix supérieur;
- l'élaboration et l'introduction de nouvelles gammes élargies de produits santé et à formats pratiques, y compris les gammes de produits rehaussés à grain entier et blé entier ainsi que les produits contenant des Omega-3, sans cholestérol, à teneur faible en gras et sans gras trans;
- la pénétration de nouveaux canaux de distribution surtout des canaux de distribution au détail à format non traditionnel;
- la croissance des investissements à l'appui de ses marques;
- l'investissement de capital pour favoriser la croissance; et
- la réduction des coûts pour assurer une structure d'exploitation à faibles coûts.

### Dessaisissements

Dans le cadre de l'engagement de la société à la création de valeur pour les actionnaires, la société est constamment à la recherche d'occasions pour réaliser la valeur de ses actifs. À la suite d'occasions qui se sont présentées au cours de 2008, la société a effectué les deux dessaisissements suivants:

#### *Vente de Neilson Dairy*

Le 1<sup>er</sup> décembre 2008, la société a conclu la vente de son exploitation laitière et d'embouteillage canadienne à Saputo Inc. pour le montant de 467 millions de dollars, réalisant un gain avant impôts de 335 millions de dollars (281 millions de dollars après impôts). Avant la conclusion de la vente, Loblaw a conclu une entente d'approvisionnement à long terme avec l'exploitation laitière et d'embouteillage.

#### *Vente de l'entreprise américaine de produits de boulangerie frais*

Dunedin Holdings S.à.r.l., une filiale de la société, a annoncé le 10 décembre 2008 qu'une entente sur la vente de l'entreprise américaine de produits de boulangerie frais pour le montant brut et net d'environ 2,5 milliards USD, y compris environ 125 millions USD d'actifs portant intérêt, était intervenue avec Grupo Bimbo, S.A.B. de C.V. La transaction de vente a été conclue le 21 janvier 2009.

À la suite de ces dessaisissements, Weston Foods détient un important avoir en espèces et placements à court terme et étudie présentement des occasions pour réaffecter ces fonds. Les entreprises subsistantes de Weston Foods comprennent une entreprise de produits de boulangerie frais et surgelés au Canada (Weston Foods Canada), une installation de fabrication de produits de boulangerie surgelés aux États-Unis (Maplehurst Bakeries) ainsi qu'une installation de fabrication de biscuits, cornets à crème glacée et gaufrettes aux États-Unis (Interbake Foods).

### Immobilisations

Les immobilisations au cours des trois dernières années ont été ciblées sur l'amélioration de l'efficacité des actifs existants et l'augmentation de la capacité, là où existent les occasions de croissance. Au cours des trois dernières années, des acquisitions et immobilisations de petite et de moyenne taille ont eu lieu dans des domaines ciblés.

En 2008, Weston Foods a amorcé la construction d'une nouvelle installation de fabrication de produits de boulangerie à Winnipeg. Les opérations à l'installation ont débuté au cours du deuxième trimestre 2009.

Au cours de 2008, Weston Foods a acheté en Ontario, Canada au prix de 10 millions de dollars une installation de fabrication de produits de boulangerie surgelés.

En 2005, Weston Foods a amorcé la construction d'une nouvelle biscuiterie à Front Royal en Virginie et les opérations ont débuté en 2006. L'installation confectionne surtout des gaufrettes et biscuits.

### Activités de restructuration

Au cours des trois dernières années, une importante restructuration des actifs de boulangerie de la société a été mise de l'avant. Des activités de restructuration et de rationalisation ont cours dans toute l'industrie. Weston Foods continue d'évaluer des initiatives stratégiques et de réduction de coûts ayant trait à ses actifs de fabrication, à ses réseaux de distribution et à la restructuration opérationnelle en vue de se pourvoir d'une structure d'exploitation à faibles coûts et de réaliser des économies d'échelle. Certaines de ces initiatives sont en cours ou sur le point d'achever alors que d'autres sont toujours à l'étape de la planification.

#### *Restructuration des actifs de fabrication*

Au cours de 2008, Weston Foods a approuvé un plan de restructuration de son réseau d'installations de fabrication de produits frais dans l'Ouest canadien qui entraînera la fermeture de deux installations de fabrication et une délocalisation vers une nouvelle installation. Il est prévu que la réalisation de la restructuration s'achèvera avant la fin de l'année 2009.

Au cours de 2008, Weston Foods a approuvé un plan de fermeture d'une installation de fabrication de produits de boulangerie frais au Québec et de consolider sa production dans d'autres installations de fabrication existantes. La réalisation de cette restructuration s'est en grande partie achevée avant la fin de l'année 2008.

Au cours de 2008, Weston Foods a approuvé un plan de fermeture d'une installation de fabrication de produits de boulangerie frais en Ontario. La réalisation de cette restructuration s'est en grande partie achevée avant la fin de l'année 2008.

Au cours de 2006, Weston Foods a approuvé un plan de fermeture d'une usine de fabrication de bagels surgelés au Nebraska. La fermeture a été complétée en 2006. Au cours de 2007, Weston Foods a conclu la vente de cette installation de fabrication.

Au cours de 2006, Weston Foods a approuvé la fermeture de son installation de confection de cornets à crème glacée à Los Angeles, Californie et a transféré la fabrication à d'autres installations existantes de Weston Foods. La réalisation de cette restructuration incluant la vente de l'installation de fabrication s'est achevée en 2007.

Au cours de 2005, Weston Foods a approuvé un plan de restructuration de ses biscuiteries aux États-Unis. Ce plan a inclus la fermeture de deux biscuiteries l'une située à Elizabeth, New Jersey et l'autre à Richmond, Virginie ; la plus grande part de la production a été délocalisée avant la fin de l'année 2006 vers une nouvelle installation en Virginie et une installation Weston Foods déjà existante au Dakota du Sud. La vente de ces deux installations a été conclue en 2005. À la fin 2006, toutes les activités de fabrication ont cessé dans ces installations. Au cours de 2007, Weston Foods a quitté les lieux de l'installation située à Elizabeth, New Jersey selon les dispositions de la vente cession-bail.

### *Restructuration du réseau de distribution*

Au cours de 2006, Weston Foods a approuvé un plan de restructuration d'une partie de son réseau de distribution au Québec. La réalisation de cette restructuration s'est en grande partie achevée avant la fin de l'année 2008.

Au cours de 2007, Weston Foods a approuvé un plan de restructuration de son réseau de distribution de produits de boulangerie surgelés en Ontario et un plan pour restructurer davantage le réseau de distribution de produits de boulangerie frais ainsi que pour restructurer le réseau de distribution de produits laitiers au Québec. La réalisation de cette restructuration s'est en grande partie achevée avant la fin de l'année 2008.

### *Restructuration opérationnelle*

Au cours de 2008, Weston Foods a approuvé un plan pour restructurer l'exploitation de l'entreprise canadienne de boulangerie. Ce plan vise la séparation de fonctions de certains services des entreprises de produits de boulangerie frais et surgelés et la centralisation d'autres fonctions.

Une discussion plus élaborée en ce qui concerne les tendances affectant Weston Foods, de même que les stratégies et la performance financière de Weston Foods sont présentées dans le rapport annuel 2008 de la société à la rubrique du rapport de gestion dont les renseignements sont intégrés aux présentes par renvoi et se trouvent au [www.sedar.com](http://www.sedar.com)

## **Loblaw**

Les trois dernières années, sous le signe de l'évolution, ont vu Loblaw poursuivre sa transformation en une entreprise véritablement concurrentielle à long terme.

### Plan de redressement sur plusieurs années

Loblaw en est à la troisième année d'un plan de redressement d'une durée de trois à cinq ans. En 2006, Loblaw a connu un changement radical au sein de sa haute direction, changement à la suite duquel l'équipe de direction a entrepris un examen des activités de Loblaw mettant l'accent sur les facteurs clés sous-tendant les activités de Loblaw, comme la présentation d'aliments frais, la maximisation de l'engagement des salariés, le rendement des éléments fondamentaux du commerce de détail et la satisfaction de la clientèle.

La nouvelle équipe de direction a par la suite mis en oeuvre une initiative visant à repositionner Loblaw au premier rang des détaillants, en s'appuyant sur les trois principes – simplifier, innover et croître – et sur un plan stratégique de croissance axé sur les stratégies clés suivantes : « Meilleur format », « La fraîcheur avant tout », « L'avantage des marques contrôlées », « Joe 10 % », « La santé, le foyer et de saines habitudes de vie », « À juste prix », « Toujours disponibles » et « Des collègues engagés qui ont à cœur de servir ».

Le Projet Simplifier, mis en oeuvre en 2007, visait à rationaliser les activités de Loblaw en définissant plus clairement les responsabilités, en supprimant le chevauchement des tâches et en établissant des processus rigoureux, simples et efficaces. La mise en marché et le réapprovisionnement de produits alimentaires à l'échelle régionale ont été centralisés en vue d'accroître le pouvoir d'achat de Loblaw et d'implanter des processus de gestion des catégories plus rigoureux et plus efficaces. Les fonctions d'exploitation des magasins ont été alignées dans toutes les régions en vue d'améliorer l'expérience des

clients. Les fonctions de soutien, comme le marketing, les finances et les ressources humaines, ont été remodelées pour plus d'efficacité et d'efficience. Ces changements se sont traduits par une réduction de l'effectif d'environ 900 salariés au cours de l'exercice. Loblaw a continué de perfectionner ses outils, ses processus et ses capacités en vue de maximiser les avantages du Projet Simplifier tout en mettant l'accent sur la simplification des tâches, sur la stabilité et sur l'amélioration de l'exécution dans les magasins, les centres de distribution et les centres de services aux magasins.

Loblaw a entrepris de revenir à ses principes de base dans le cadre de sa stratégie visant à être de nouveau reconnue comme l'un des meilleurs détaillants au monde, stratégie consistant principalement à se doter d'une chaîne d'approvisionnement de renommée mondiale, à assurer la disponibilité des produits en magasin, à réduire les pertes et à améliorer la productivité des magasins. Loblaw a également adopté une stratégie ayant pour objectif d'abaisser les prix de détail afin d'offrir une excellente valeur aux clients et de s'assurer qu'ils reconnaissent les avantages que représentent ces réductions de prix sur des produits de première nécessité. L'exercice 2007 a été marqué par des réductions ciblées des prix dans de nombreuses régions du pays. Loblaw maintient son engagement à ajuster les prix en vue d'offrir de la valeur à ses clients et à demeurer concurrentielle.

En 2008, Loblaw a poursuivi ces initiatives fondamentales et elle a été en mesure de tirer pleinement parti de son envergure nationale afin de réaliser des progrès en matière de réduction des coûts et d'efficience opérationnelle. Bien qu'elle doive encore composer avec des processus complexes et des systèmes informatiques désuets, Loblaw a néanmoins réussi à améliorer le rendement des magasins dans des domaines comme la productivité de la main-d'oeuvre et la réduction des pertes, tout en continuant à mettre l'accent sur l'établissement des prix, le renouvellement de ses produits alimentaires et la rationalisation de ses assortiments d'articles de marchandise générale, ainsi que l'amélioration de la perception quant aux prix et ce, en s'assurant que les fonctions de soutien sont à la hauteur de ses exigences dans les secteurs les plus essentiels. Elle a également amorcé l'exécution de ses plans en vue d'améliorer sa chaîne d'approvisionnement et son infrastructure de technologie de l'information, de la manière décrite ci-après.

Loblaw a par ailleurs accompli des progrès notables dans tous les aspects de son plan en cinq points visant à accroître et à rentabiliser les ventes et comprenant le programme de renouveau des magasins conventionnels « Le Meilleur du marché », lancé en Ontario, la rénovation des établissements dans l'Ouest canadien, la commercialisation de produits locaux, l'amélioration de ses infrastructures de base et davantage d'innovation au chapitre des marques privées.

En 2008, plusieurs changements clés ont été apportés au sein de la direction de Loblaw, dont la nomination d'un nouveau président, d'un nouveau chef de la mise en marché et d'un nouveau chef de la direction financière. Loblaw a en outre simplifié sa structure hiérarchique tout en précisant davantage les rôles et responsabilités de chacun.

En 2009, Loblaw poursuivra ses efforts en vue de simplifier et de mieux cibler les activités de Loblaw, de régler les problèmes fondamentaux qui revêtent une grande importance pour les clients, de ramener l'innovation au coeur de sa culture d'entreprise dans l'alimentation et dans l'ensemble de ses marques contrôlées et de croître grâce à son plan stratégique de croissance, tout en assurant une gestion prudente de sa trésorerie dans un contexte économique marqué par l'incertitude.

À terme, ces changements devraient profiter à Loblaw en lui assurant une plus grande souplesse et en lui permettant de se recentrer sur sa clientèle, mais leur succès reste tributaire de la mise en oeuvre efficace de ces changements par la direction et de la concrétisation des avantages escomptés. Une gestion inefficace du changement pourrait avoir des conséquences néfastes sur les activités de Loblaw ou encore nuire à sa capacité de mettre en oeuvre et d'atteindre ses objectifs stratégiques, compte tenu d'une absence de

responsabilités claires, ou même amener les salariés à adopter un comportement incompatible avec les objectifs de Loblaw. Tous ces facteurs pourraient avoir une incidence négative sur le rendement de Loblaw. Loblaw pourrait ne pas toujours réaliser les économies ou autres avantages prévus au titre de ses initiatives.

### Chaîne d'approvisionnement

En 2005 et tout au long de 2006, Loblaw a entrepris une importante restructuration de sa chaîne d'approvisionnement afin de mettre en place un système logistique à l'échelle nationale. Des difficultés sont survenues lors de la conversion des systèmes, ce qui a eu un effet négatif sur l'approvisionnement des magasins en articles de pharmacie et en articles de marchandise générale. De plus, des complications sont survenues lors de la phase de démarrage d'un nouveau centre d'entreposage et d'approvisionnement, détenu et exploité par un tiers, pour distribuer dans l'Est du Canada des articles de marchandise générale et certains articles de pharmacie, principalement des articles de soins de santé et des produits de beauté.

À la fin de 2006 et en 2007, la nouvelle équipe de direction a continué de mettre l'accent sur l'amélioration de la chaîne d'approvisionnement. En 2007, Loblaw a entrepris une initiative de grande envergure consistant à investir dans sa chaîne d'approvisionnement pour l'améliorer, initiative qui comportait la mise à niveau matérielle du réseau de distribution, l'augmentation de la capacité, la mise en place de nouvelles capacités de prévision, de réapprovisionnement, de distribution et de transport en vue d'améliorer la disponibilité en magasin et la productivité opérationnelle au fil du temps.

En 2008, Loblaw a ouvert quatre nouveaux centres de distribution et a reconfiguré des centres de distribution existants, et la disponibilité et les niveaux de service se sont améliorés de façon constante. En 2009, Loblaw a l'intention de mettre l'accent sur le contrôle des coûts afférents à son système de distribution, sur l'accroissement de la productivité de sa main-d'oeuvre et sur la poursuite de la mise à niveau matérielle du réseau de son centre de distribution et de ses systèmes de transport.

Même si ces initiatives devaient permettre d'améliorer le service dans les magasins de Loblaw, l'ampleur des changements envisagés et la mise en oeuvre de nouveaux processus pourraient perturber les flux normaux de marchandises vers les magasins et ainsi nuire au chiffre des ventes.

### Emploi et relations de travail

Comme ses salariés sont en majeure partie syndiqués, Loblaw ne bénéficie pas de la même souplesse que ses concurrents en termes de contrôle des coûts et de capacité de réaction. Les relations de Loblaw avec ses syndicats ont été satisfaisantes au cours des trois dernières années et elles ont été caractérisées par des discussions franches et ouvertes sur les changements exigés pour que Loblaw devienne concurrentielle à long terme.

Au cours des trois dernières années, 207 conventions collectives ont été négociées avec succès, y compris une nouvelle convention d'une durée de quatre ans en 2006 avec les membres de certaines sections locales de l'Union internationale des travailleurs et travailleuses unis de l'alimentation et du commerce en Ontario. Cette convention permet à Loblaw de convertir 44 magasins de l'Ontario sous la bannière RCSS ou en magasins d'alimentation selon le même modèle de gestion de la main-d'oeuvre, avec possibilité d'accroître le nombre d'heures au besoin. Loblaw a procédé à de nombreuses négociations collectives en 2008, 75 conventions étant arrivées à échéance et 75 autres ayant été négociées avec succès, portant à la fois sur les conventions échues en 2008, celles qui ont été prorogées et celles qui ont fait l'objet de négociations hâtives. En 2008, les négociations collectives ont été difficiles, et des grèves ont été déclenchées dans 14 magasins en Colombie-Britannique et dans 13 autres au Québec. Des accords sont survenus à l'égard de la majorité des magasins visés par des grèves, et ces grèves sont désormais

terminées. En 2009, 60 conventions collectives représentant environ 19 000 salariés, dont la plus importante représente à elle seule environ 8 500 salariés, viendront à échéance. Loblaw poursuivra également les négociations portant sur 49 conventions collectives reportées depuis 2006, 2007 et 2008.

Loblaw entretient de bonnes relations avec ses salariés et leurs syndicats. Loblaw ne prévoit pas que des difficultés inhabituelles surviendront dans le cadre la renégociation des conventions collectives, bien que cela demeure possible. La renégociation des conventions collectives pourrait entraîner des arrêts ou des ralentissements de travail qui, selon leur nature ou leur durée, pourraient nuire aux résultats financiers de Loblaw. Loblaw est disposée à prendre en charge les coûts à court terme de toute interruption de travail en vue de négocier des coûts de main-d'oeuvre et des conditions d'exploitation concurrentiels à plus long terme.

En 2008, le service des Ressources humaines de Loblaw a franchi d'importantes étapes en matière de perfectionnement du personnel, de planification de la relève et de mise en place de programmes de sécurité, tout en élaborant des programmes nationaux de recrutement et de maintien en poste du personnel dans le but de répondre aux besoins de l'entreprise. Le service des Ressources humaines a lancé un programme de remise à l'intention des salariés, a normalisé les processus de transformation majeure des activités et a centralisé les activités de recrutement. En outre, Loblaw a ouvert le dialogue avec ses salariés en sollicitant, deux fois l'an, l'avis de plus de 100 000 de ses salariés par le truchement de son tout nouveau sondage « Dire les choses comme elles sont ». Le service des Ressources humaines publie les résultats et, en collaboration avec les dirigeants de l'entreprise, élabore des plans d'action afin d'améliorer le sentiment d'appartenance des salariés.

En 2009, le service des Ressources humaines de Loblaw poursuivra ses activités en s'appuyant sur des programmes visant à faire de Loblaw « un milieu de travail formidable », y compris le lancement d'un programme d'orientation à l'échelle nationale et d'un programme de témoignage de la reconnaissance. En raison des coûts élevés liés au roulement de l'effectif, Loblaw misera sur l'élaboration de programmes clés qui favoriseront le maintien en poste du personnel, ce qui améliorera ainsi la capacité de Loblaw à mettre en oeuvre ses stratégies, à fonctionner de manière efficace et à atteindre ses objectifs de performance financière.

Le taux d'inefficacité de Loblaw au titre du perfectionnement de ses salariés (en particulier ses cadres supérieurs) et de la mise en place de processus adéquats de planification de la relève et de stratégies de maintien en poste du personnel pourrait entraîner un déficit des connaissances, des compétences et de l'expérience fondamentales, ce qui pourrait nuire à la capacité de Loblaw de mettre en oeuvre ses stratégies, de mener efficacement ses activités et d'atteindre ses objectifs financiers. Loblaw continue de miser sur le perfectionnement des salariés à tous les échelons et dans toutes les régions. Le perfectionnement des salariés et la planification de la relève se doivent d'être efficaces pour assurer la croissance et le succès de Loblaw. Toutefois, des progrès restent à faire.

### Performance financière

De plus amples informations sur la performance financière de Loblaw se trouvent dans le rapport de gestion du rapport annuel 2008 de Loblaw (le « rapport de gestion de Loblaw »). Ces informations sont intégrées par renvoi aux présentes et peuvent être consultées en ligne à [www.sedar.com](http://www.sedar.com)

### Produits et services

Loblaw est la plus grande entreprise de distribution alimentaire au Canada et l'un des plus importants prestataires de services de pharmacie et fournisseurs d'articles de marchandise générale et de services et produits financiers. L'alimentaire demeure le centre névralgique des activités de Loblaw. Loblaw offre

principalement quatre formats de magasins, soit les magasins à grande surface, les magasins conventionnels, les magasins à escompte et les points de vente en gros.

Des stratégies de mise en marché ont été conçues pour chacun des formats de magasins, s'appuyant sur les préférences des clients, divers facteurs concurrentiels et les occasions présentées par le marché. En 2008, des programmes ont été mis en place au sein des trois principaux formats de magasins. Dans la région du Grand Toronto, le programme « Le Meilleur du marché » visant les magasins exploités sous la bannière *Great Food* a permis à ces derniers de modifier leurs gammes de produits, notamment en ce qui a trait à la viande, aux fruits de mer et aux fruits et légumes, ainsi que d'améliorer l'attitude des salariés face à l'engagement et au service. Onze magasins à grande surface ont été rénovés en 2008 afin d'optimiser l'aménagement et d'améliorer l'expérience d'achat des clients. Loblaw a ouvert 12 magasins *no frills* dans l'Ouest du Canada. De telles activités se poursuivront en 2009.

Loblaw continue de viser avant tout à simplifier et à optimiser ses assortiments, à obtenir du crédit pour la valeur en réduisant les prix de manière ciblée et en s'assurant que son offre d'articles de marchandise générale complète bien le principal secteur d'activité de Loblaw, soit l'alimentation. D'autres produits et services offerts par Loblaw sont décrits plus loin. De plus, par l'intermédiaire de certains de ses magasins et de magasins franchisés, Loblaw offre des postes d'essence, de services de laboratoire photographique, des produits et des services optiques et des cliniques médicales.

#### Programme de marques contrôlées

Loblaw propose un programme soutenu et novateur de marques contrôlées tant dans le secteur de l'alimentation que dans celui des articles ménagers courants, ce qui contribue à assurer des prix concurrentiels et à fidéliser la clientèle. Depuis trois ans, Loblaw ne cesse d'ajouter des produits à son programme de marques contrôlées dans les domaines de l'alimentation, des articles de soins de santé et des produits de beauté, des vêtements et des articles de marchandise générale. En vue d'appuyer le lancement de ces produits, Loblaw a publié, en 2008, quatre numéros du journal *Trouvailles le Choix du Président* qui rejoint des millions de foyers partout au Canada, dont un *Trouvailles santé le Choix du Président*. Elle a également publié un journal *Trouvailles PC Maison* proposant plus de 61 produits pour la maison, y compris des articles de cuisine, de literie, de salle de bain et de décoration intérieure.

Loblaw a été un chef de file en donnant une orientation « santé » aux produits de ses marques contrôlées. Loblaw offre une foule de produits bio certifiés dont plus de 200 de marque *PC Biologique*. Au début de 2005, Loblaw a lancé la gamme de produits *Menu Bleu* pour les consommateurs particulièrement soucieux de faire des choix « santé » et nutritionnels. Cette gamme offre maintenant plus de 300 produits.

En 2006, la collection de vêtements pour adultes *Joe Style frais* a été lancée avec succès dans 40 magasins. À la fin de 2006, la collection de vêtements *Joe Style frais* était présente dans environ 100 magasins partout au Canada. Loblaw a appuyé le lancement en aménageant un espace *Joe Style frais* doté d'allées plus larges et d'une caisse et de cabines d'essayage centrales. De nouveaux agencements décoratifs ainsi qu'une nouvelle signalisation ont été adoptés. En 2007, Loblaw a poursuivi l'expansion de sa collection *Joe Style frais* et a mis sur le marché une collection de vêtements pour enfants, de sous-vêtements et d'accessoires. En 2008, Loblaw a continué d'agrandir la superficie dévolue à la vente de produits *Joe Style frais*, et elle a distribué la collection dans un plus grand nombre de magasins au Québec et dans les provinces de l'Atlantique.

En 2008, Loblaw a lancé plus de 500 nouveaux produits *le Choix du Président*, a célébré le 25<sup>e</sup> anniversaire du journal *Trouvailles des Fêtes le Choix du Président* et elle a redessiné l'emballage de 350 produits *le Choix du Président*. Loblaw a également commencé les préparatifs en vue de la célébration du 25<sup>e</sup> anniversaire de la marque *le Choix du Président*, en 2009.

Loblaw s'efforce également d'étendre sa gamme de produits *PC* pour la maison. En 2008, un nouveau concept de mise en marché des produits *PC* pour la maison a été mis à l'essai dans les magasins à grande surface.

En 2007 et en 2008, l'offre de marques contrôlées de Loblaw a été appuyée par une nouvelle campagne de commercialisation proposant des produits *Signature le Choix du Président* et certains produits *le Choix du Président*, produits offrant une valeur et une qualité exceptionnelles aux consommateurs et respectant les valeurs de responsabilité sociale de Loblaw. Cette campagne met de l'avant Galen Weston, président exécutif du Conseil d'administration de Loblaw, comme porte-parole.

La fabrication des produits de marques contrôlées de Loblaw, qui comptent parmi les marques les plus réputées au Canada, est impartie à des fournisseurs indépendants. En vue de préserver l'intégrité des marques, ces fournisseurs sont tenus de respecter des normes de qualité très rigoureuses. Bien que des ententes contractuelles pertinentes soient conclues avec ces tiers, Loblaw n'a aucune influence directe sur leur gestion. Des événements défavorables touchant ces tiers pourraient avoir une incidence négative sur les activités de Loblaw et sa performance financière.

#### Services financiers

Les *Services financiers le Choix du Président*, y compris des comptes chèques et des comptes d'épargne, des prêts hypothécaires, des REER, des fonds communs de placement, des prêts et des marges de crédit, sont fournis par la division des services bancaires en direct ou par une filiale en propriété exclusive d'une grande banque à charte canadienne. La Banque *le Choix du Président*, filiale de Loblaw, offre la carte MasterCard<sup>MD</sup> *Services financiers le Choix du Président*.

Par l'intermédiaire de sa filiale Agence d'assurance PC Finance Inc., Loblaw offre une assurance vétérinaire et une assurance voyage *Services financiers le Choix du Président*. À l'heure actuelle, l'assurance vétérinaire *Services financiers le Choix du Président* est offerte partout au Canada, sauf au Québec et au Nouveau-Brunswick, tandis que l'assurance voyage *Services financiers le Choix du Président* est offerte partout au Canada, sauf au Québec. Depuis le 21 février 2009, Loblaw a cessé de vendre de nouvelles polices d'assurance habitation et automobile *Services financiers le Choix du Président*. Les clients existants ont toutefois encore accès au service à la clientèle (y compris au service de règlement de sinistre), et il leur est encore possible de renouveler leurs polices.

Des informations supplémentaires sur les tendances affectant Loblaw et les stratégies de Loblaw figurent dans le rapport de gestion intégré aux présentes par renvoi.

## **IV. DESCRIPTION DE SES ACTIVITÉS**

### **Weston Foods**

Weston Foods est un intervenant important de l'industrie nord-américaine de la boulangerie.

#### Principaux produits

Weston Foods confectionne un assortiment de produits de boulangerie frais et surgelés (pâte crue, produits non cuits et produits préétuvés, précuits, préfaits et entièrement cuits) et des produits de boulangerie spécialisés, notamment : pains, pâte, petits pains, bagels, tortillas, beignes, gâteaux, tartes, craquelins et autres produits de boulangerie. Weston Foods est également un fournisseur de produits de

marques contrôlées auprès de détaillants et d'entreprises alimentaires, un fournisseur de cornets à crème glacée et de gaufrettes pour sandwichs glacés auprès de l'industrie laitière et un fournisseur de biscuits pour les Guides.

Weston Foods exploite ses activités dans un marché exigeant marqué par la demande de consommateurs à la recherche d'aliments sains et nutritifs. Weston Foods a été proactif pour répondre à ces préoccupations en élaborant une gamme de produits choix « santé » comme des produits à base de céréales à grains entiers et de blé, des produits à portion contrôlée, des produits contenant des Omega-3. De plus, l'offre de nouveaux produits par Weston Foods a davantage mis l'accent sur le choix « santé » parmi les marques grand public incluant *Wonder+ Headstart*, *Country Harvest Plus* et *Gadoua Vitalité*.

#### Installations de fabrication et de confection

De simple petite boulangerie en 1882, Weston Foods s'est transformée en une exploitation composée du réseau actuel d'installations de fabrication situées surtout au Canada. En date du 23 mars 2009, la situation géographique des principales installations de production de Weston Foods était au Canada et aux États-Unis, répartie comme suit :

<u>CANADA</u>		<u>ÉTATS-UNIS</u>	
<u>Province</u>	<u>Nombre d'emplacements</u>	<u>État</u>	<u>Nombre d'emplacements</u>
Ontario	11	Washington	1
Québec	7	Dakota du Sud	1
Alberta	4	Wisconsin	1
Saskatchewan	3	Indiana	1
Nouvelle-Écosse	2	Géorgie	1
Colombie-Britannique	2	Virginie	1
Manitoba	1	Pennsylvanie	1
Terre-Neuve-et-Labrador	1		
<b>Total</b>	<b>31</b>		<b>7</b>

#### Distribution auprès des consommateurs

Weston Foods vend ses produits au moyen de divers canaux de distribution sur le marché de l'alimentation au détail en Amérique du Nord, y compris de nombreux supermarchés nationaux et régionaux, magasins de gros, clubs entrepôts, chaînes de magasins de proximité, distributeurs de services alimentaires, points de vente et autres détaillants de produits alimentaires; la société consacre des efforts considérables au développement et maintien de la notoriété de sa marque auprès des consommateurs.

Weston Foods distribue la plupart de ses produits de boulangerie frais directement aux magasins par l'entremise d'un réseau de distribution routier. Les produits de boulangerie surgelés, autres produits de boulangerie spécialisés sont distribués principalement via les entrepôts en faisant appel, selon le cas, aux camions du parc de la société et/ou flottes de véhicules indépendants. Weston Foods continue d'explorer de nouvelles avenues pour l'organisation d'une distribution efficace, y compris l'utilisation d'installations fixes de transbordement ainsi que l'optimisation de ses réseaux d'itinéraires et de dépôts.

Aucun client unique, autre que Loblaw, ne représente une part importante du chiffre d'affaires de Weston Foods. Au cours des deux derniers exercices, le total des ventes par Weston Foods à Loblaw a totalisé respectivement 911 millions de dollars et 865 millions de dollars.

## Situation concurrentielle

L'industrie nord-américaine de la boulangerie est à la fois mature et concurrentielle. La direction passe régulièrement en revue et surveille ses programmes et résultats d'exploitation, y compris la part de marché. Au besoin, elle remanie ses stratégies d'exploitation, incluant le réaménagement des installations de fabrication et de confection, la révision de la structure de prix et la modification de l'assortiment de produits offerts pour s'adapter aux tendances de la consommation dont celles liées aux préoccupations en matière de santé ou de nutrition et incluant le repositionnement de marques et/ou de programmes de mise en marché pour tenir compte de la concurrence. Compte tenu des conditions actuelles du secteur industriel et de l'occasion qui s'est présentée, la société a décidé de se retirer du marché américain de produits de boulangerie frais.

Weston Foods prévoit que la restructuration d'entreprise par ses concurrents aux fins de rendre leurs entreprises concurrentielles se poursuivra au cours de 2009. Bien que l'issue et l'incidence, le cas échéant, de ces activités de restructuration éventuelles sur les résultats financiers consolidés de la société soient incertaines, Weston Foods suivra de près le marché de l'alimentation au détail et, au besoin, modifiera ses stratégies et ses programmes.

## Marques de commerce

Au cours des dernières années, Weston Foods a augmenté ses investissements à l'appui de ses marques de commerce, a poursuivi l'introduction de nouveaux produits orientés sur le changement de préférences en alimentaire des consommateurs et a mis des fonds pour appuyer la croissance et rehausser la qualité ainsi que la productivité.

Les marques de Weston Foods lui donnent un avantage stratégique sur ses concurrents. Ses marques de qualité supérieure et de grande distribution dont *Wonder* (pour le Canada), *Country Harvest*, *D'Italiano*, *Gadoua* et *Weston*, procurent à Weston Foods un capital bien établi de marques et de gammes de produits stratégiques réputés favorisant la fidélisation de consommateurs à la recherche de qualité, bon goût et fraîcheur. La notoriété ainsi que la gamme diversifiée des marques Weston Foods lui confèrent des éléments incontournables pour sa croissance à long terme. Weston Foods cherche à élargir ses marques en s'appuyant sur la confiance que lui porte la clientèle et sur la valeur intrinsèque de ses marques pour répondre aux besoins changeants des consommateurs, et à se constituer comme point de référence crédible et élément de différenciation profitant à l'introduction de nouveaux produits.

## Produits de base

Le blé, la farine, le sucre, l'huile végétale et le cacao sont les principaux ingrédients en boulangerie. Ces ingrédients sont facilement disponibles en quantité suffisante car il existe de nombreuses sources d'approvisionnement. Afin de minimiser l'impact des fluctuations de prix sur ces importants produits de base, des contrats à terme avec les fournisseurs ou des contrats tels que des contrats à terme sur denrées négociées à la bourse, sont utilisés pour couvrir en partie le risque de fluctuation des prix des achats anticipés de certains produits de base. Le prix de ces produits de base demeure néanmoins assujéti à des fluctuations.

## Propriété intellectuelle

La société a instauré des procédures afin d'enregistrer ses droits de propriété intellectuelle ou de les protéger autrement, y compris les marques de commerce, les noms de marque et les brevets sur tous les

territoires où elle exerce ses activités. Les marques de commerce et les noms de marque utilisés par Weston Foods constituent des actifs importants de la société et sont fermement défendus. Comme ils confèrent à Weston Foods un avantage concurrentiel, la direction consacre beaucoup d'efforts pour appuyer les noms des marques clés de la société. Les marques de commerce de la société et de ses filiales figurent en *italique* lorsqu'ils sont mentionnés dans la présente notice.

Le noms des marques clés utilisés par Weston Foods comprennent *Wonder*, *Wonder+*, *Country Harvest*, *D'Italiano*, *Gadoua* et *Weston*. Weston Foods a conclu des ententes avec Weight Watchers® International pour le Canada à l'égard de la fabrication, vente et distribution de produits de boulangerie sous ses marques. De plus, Weston Foods a des ententes avec Grupo Bimbo pour la fabrication, vente et distribution au Canada de produits de boulangerie sous les marques suivantes : Thomas'®, Oroweat®, Brownberry® et Entenmann's®.

### Saisonnalité

Les activités d'exploitation de la société dans l'alimentaire au chapitre du niveau des stocks, du volume des ventes et de la composition du chiffre d'affaires sont touchées à divers degrés par certaines périodes fériées au cours de l'année. Weston Foods surveille continuellement l'incidence que les périodes fériées peuvent avoir sur son activité et ajuste au besoin le niveau des stocks ainsi que les calendriers de production et de livraison.

### Questions en matière de relations du travail et d'emploi

Weston Foods emploie environ 6 000 salariés à temps plein et à temps partiel oeuvrant à l'exploitation de la boulangerie. Plusieurs des salariés sont régis par diverses conventions collectives, dont la plupart sont négociées indépendamment sur une base d'usine par usine ou d'unité par unité, habituellement pour une période d'au moins trois ans. Aucune des conventions collectives ne revêt une importance prédominante sur l'ensemble des activités.

La renégociation de conventions collectives peut entraîner des arrêts du travail ou des ralentissements qui peuvent avoir une incidence négative sur la performance financière de la société selon leur nature et leur durée. La société est disposée à accepter les coûts à court terme résultant d'arrêts de travail afin de négocier pour le long terme un coût de main-d'œuvre et des conditions d'exploitation concurrentielles.

Weston Foods entretient de bonnes relations avec ses salariés et syndicats et, même si cela demeure possible, la société ne prévoit pas connaître de difficultés inhabituelles en ce qui concerne la renégociation desdites conventions.

### Questions environnementales et questions en matière de santé et sécurité

Weston Foods a mis en œuvre des programmes en matière d'environnement, de santé et de sécurité en milieu de travail et a établi des politiques et des procédures destinées à assurer le respect des exigences de toutes les dispositions législatives qui s'appliquent. À cette fin, Weston Foods procède à des évaluations et vérifications des risques pour l'environnement par l'intermédiaire de ressources internes et externes; elle a également mis en œuvre des programmes de sensibilisation des salariés dans tous ses sites d'exploitation. Weston Foods s'emploie à être responsable sur les plans social et environnemental et reconnaît que les efforts qu'elle déploie, en présence de forces concurrentielles, pour assurer sa croissance économique et sa rentabilité doivent tenir compte de ses responsabilités en matière de saine gestion environnementale et de considérations d'ordre écologique.

Weston Foods maintient un parc immobilier et est exposée à des risques pour l'environnement liés à la contamination de pareilles propriétés causée soit par les occupants ou propriétaires précédents, soit par les propriétés avoisinantes, soit par ses propres activités. Weston Foods pourrait être exposée à des coûts additionnels et inattendus liés aux activités de réhabilitation connexes.

Le comité de l'environnement et de santé et sécurité du conseil d'administration de GWL reçoit régulièrement des rapports de la direction traitant des questions actuelles et problématiques potentielles futures, identifiant des préoccupations liées à la nouvelle réglementation de même que des initiatives de communication pertinentes. Le personnel de Weston Foods affecté aux questions environnementales travaille en étroite collaboration avec le personnel du secteur de l'exploitation pour veiller à ce que les normes de la société soient satisfaites.

#### Innocuité des aliments, santé publique et étiquetage

Weston Foods est exposée à d'éventuelles responsabilités découlant de ses activités commerciales, notamment des obligations et dépenses éventuelles liées à des produits viciés, à l'innocuité des aliments et à la manipulation des produits. Ces responsabilités peuvent découler de la fabrication, du traitement, du stockage, de la distribution, de la présentation des produits et en ce qui concerne les produits fabriqués en sous-traitance pour Weston Foods, de leur fabrication, leur emballage et leur conception. Toute défaillance ou tout arrêt d'importance de ces systèmes pourraient avoir une incidence négative sur la réputation de Weston Foods et sa performance financière.

Le chiffre d'affaires de Weston Foods provient de la vente de produits alimentaires et Weston Foods pourrait se trouver en position de vulnérabilité advenant une importante poussée de maladie d'origine alimentaire ou des préoccupations accrues relatives à la santé publique en rapport avec certains produits alimentaires. Un événement de cette nature, le cas échéant, pourrait avoir une incidence négative sur la performance financière de Weston Foods. Dans pareille éventualité, des procédures sont en place pour gérer une crise de ce genre. Ces procédures sont conçues pour identifier les risques, s'assurer d'une communication claire avec les salariés et les consommateurs et s'assurer que les produits potentiellement dangereux sont rapidement retirés des stocks. De plus, Weston Foods applique des procédures et programmes de sécurité alimentaire qui ont trait aux normes de préparation et de manipulation sécuritaire des aliments. Weston Foods s'emploie à utiliser les meilleures pratiques pour l'entreposage et la distribution de produits alimentaires et soutient activement la sensibilisation des consommateurs à la manipulation et à la consommation sécuritaires des aliments. En l'occurrence, seule une exécution bien orchestrée de ces procédures assurera le succès de l'intervention. L'existence de pareilles procédures ne signifie pas nécessairement que Weston Foods pourra en toute situation limiter lesdits risques.

Weston Foods s'efforce de faire en sorte que les produits de ses marques satisfont à toutes les exigences réglementaires qui s'appliquent incluant un étiquetage sur lequel figure les renseignements ayant trait à la nutrition afin que les consommateurs sensibilisés à une nutrition « santé » puissent faire des choix éclairés.

#### Recherche et développement et nouveaux produits

Les équipes d'élaboration des produits de Weston Foods ont mis au point d'importantes formules déposées, des recettes et une expertise technologique. De plus, à l'occasion, Weston Foods établit des relations stratégiques avec d'autres entreprises de traitement de produits alimentaires ou des entreprises qui ont des produits de marque (c.-à-d. Weight Watchers® et Grupo Bimbo) afin que les parties tirent mutuellement profit de leur expertise ou de leurs marques respectives.

En 2008, Weston Foods a introduit de nouveaux produits y compris *D’Italiano Thintini*, *Gadoua Vitalité*, *Wonder+ Headstart* et *Country Harvest Plus*.

En 2007, Weston Foods Canada a introduit une variété de produits innovateurs de boulangerie sur le marché canadien. Ces produits comprennent l’élargissement de la gamme *Wonder+* englobant sous cette marque tous les produits de boulangerie (blanc et 100 % de blé entier), pain hot dog et pain hamburger, muffin anglais et *Wrapz* (tortillas). La gamme de produits *D’Italiano* a été élargie pour englober les crostini à 100 % blé entier, les friands et le pain à l’ail frais. Tous les pains *Country Harvest* ont été reformulés de manière à réduire de 25 % la teneur en sel. *Gadoua* a mis sur le marché au Québec quatre nouveaux pains moelleux. La gamme *Weight Watchers®* a été élargie pour englober de nouveaux produits : tortillas, bagels et muffins anglais.

En 2006, Weston Foods a mis l’accent sur le développement de produits « santé » pour le mieux-être ayant bon goût en proposant une offre ciblée sur les tendances générales qui privilégient céréales à grain entier et à blé entier, Omega-3 et fibre. En complément de la gamme de pains *Country Harvest* introduite en 2005, Weston Foods a amélioré les bagels *Country Harvest* qui sont préparés à partir de 100 % céréales à grain entier et sont une source d’Omega-3. Au Canada, la société afin de rejoindre le marché des jeunes, a élargi son offre en introduisant le pain *Wonder+* et le pain *Weston Moelleux Plus* associant le bon goût aux bienfaits qu’offre le blé entier.

#### Activités à l’étranger

Les installations de fabrication de Weston Foods sont situées à travers le Canada et aux États-Unis. Toute forte pression économique ou exercée par la concurrence, incluant les fluctuations du dollar américain relativement au dollar canadien, pourrait avoir un impact sur les résultats consolidés de Weston Foods. La société possède à part entière plusieurs filiales étrangères qui détiennent certains actifs de la société, y compris des actifs d’exploitation aux États-Unis.

De plus amples renseignements sur l’entreprise Weston Foods se trouvent dans le rapport de gestion, lesquels sont intégrés aux présentes par renvoi, et sont également affichés au [www.sedar.com](http://www.sedar.com)

### **Loblaw**

#### Activités de la société

Loblaw est la plus grande entreprise de distribution alimentaire au Canada et l’un des plus importants prestataires de services de pharmacie et fournisseurs d’articles de marchandise générale et de services et produits financiers. Loblaw s’est donné pour mission d’être le meilleur détaillant de produits alimentaires, d’articles de soins de santé et d’articles pour la maison au Canada en allant au-delà des attentes des consommateurs par l’offre de produits novateurs et à prix avantageux. Depuis plus de 50 ans, Loblaw offre au marché canadien des produits et des services novateurs par l’intermédiaire de magasins détenus par Loblaw et de magasins franchisés et associés. Loblaw offre principalement quatre formats de magasins, soit les magasins à grande surface, les magasins conventionnels, les magasins à escompte et les points de vente en gros. Les bannières détenues par Loblaw comprennent *Atlantic Superstore*, *Dominion\** (pour Terre-Neuve-et-Labrador), *Extra Foods*, *Loblaws*, *Loblaw Great Food*, *Maxi*, *Maxi & Cie*, *Provigo*, *The Real Canadian Superstore*, *Loblaw Superstore* et *Zehrs*, de même que plusieurs clubs-entrepôts exploités sous le nom de *Cash & Carry*, *Presto* et *The Real Canadian Wholesale Club*. Les magasins franchisés et associés de Loblaw sont exploités sous les dénominations sociales *Atlantic SaveEasy*, *Fortinos*, *Extra Foods*, *no frills*, *SuperValu*, *Valu-mart* et *Votre Épicier Indépendant*. Le réseau de

magasins est soutenu par 21 installations d'entreposage exploitées par Loblaw et 5 détenues par des tiers situées partout au Canada et, au besoin, par des installations d'entreposage temporaires.

De plus, Loblaw offre aux consommateurs des produits et services financiers *le Choix du Président*, notamment la carte MasterCard<sup>MD</sup> *Services financiers le Choix du Président*, des assurances habitation, automobile, voyage et soins vétérinaires, ainsi que des services de téléphonie PC Mobile et un programme de fidélisation connu sous le nom de *Points PC*.

\* Marque de commerce utilisée sous licence

### Divisions géographiques et bannières

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2008, les activités d'exploitation de Loblaw à l'échelle du Canada se répartissent comme suit :

	<b>Magasins détenus par Loblaw</b>	<b>Magasins franchisés</b>	<b>Magasins associés</b>	<b>Comptes indépendants</b>	<b>Entrepôts</b>
Terre-Neuve-et-Labrador	13	7	4	202	1
Île-du-Prince-Édouard	4	3	1	82	
Nouvelle-Écosse	34	21		494	2
Nouveau-Brunswick	21	20	4	233	2
Québec	223	21	283	3 609	4
Ontario	155	277	11	72	5
Manitoba	25	5	27		1
Saskatchewan	33	16	21		1
Alberta	60	14	9		3
Territoires du Nord-Ouest	2		1		
Yukon	1	1			
Colombie-Britannique	38	42	17		2
<b>Total</b>	<b>609</b>	<b>427</b>	<b>378</b>	<b>4 692</b>	<b>21</b>

Les bannières associées à chacun des formats de magasins de Loblaw se répartissent comme suit :

	<b>Magasins détenus par Loblaw</b>	<b>Magasins franchisés</b>	<b>Magasins associés</b>
<b>Magasin à grande surface</b>			
Atlantic Superstore	53		
Dominion* (Terre-Neuve-et-Labrador)	12		
The Real Canadian Superstore	107		
<b>Magasin conventionnel</b>			
Atlantic SaveEasy		44	5
Fortinos		20	
Loblaws	79		
Provigo	64	21	3
SuperValu	2	14	7
Valu-mart		56	9
Votre Épiciers Indépendant		53	1
Zehrs	44		
Autre	2	34	244
<b>Magasin à escompte</b>			
Extra Foods	68	25	
Maxi	93		
Maxi & Cie	17		
No Frills		160	
<b>Point de vente en gros</b>			
Cash & Carry	22		109
Presto	12		
The Real Canadian Wholesale Club	34		
<b>Total</b>	<b>609</b>	<b>427</b>	<b>378</b>

\* Marque de commerce utilisée sous licence

À la fin de l'exercice 2008, la taille moyenne des magasins détenus par Loblaw et des magasins franchisés était respectivement de 61 900 pieds carrés et de 28 400 pieds carrés. La taille moyenne des magasins détenus par Loblaw et celle des magasins franchisés a augmenté respectivement de 3,4 % et de 1,6 % au cours des trois derniers exercices, la tendance de Loblaw étant généralement d'aller vers les magasins à plus grand format.

Lorsqu'elle le juge à propos, Loblaw a pour stratégie d'acheter des terrains pour de futurs magasins. À la fin de l'exercice 2008, Loblaw détenait 74 % des biens immobiliers dans lesquels sont situés les magasins détenus par Loblaw, 48 % de ceux dans lesquels sont situés les magasins franchisés ainsi que divers biens en voie d'aménagement ou détenus aux fins d'aménagement futur. Les biens immobiliers qui appartiennent à Loblaw sont essentiellement libres de toute charge, Loblaw ayant contracté des emprunts hypothécaires de seulement 10 millions de dollars sur un actif immobilisé total, y compris les biens immobiliers, ayant une valeur comptable nette d'environ 8,0 milliards de dollars à la fin de l'exercice 2008. La superficie totale des magasins détenus par Loblaw et des magasins franchisés est respectivement d'environ 27,4 millions de pieds carrés et 6,0 millions de pieds carrés.

Les produits et le bénéfice de Loblaw proviennent dans une large part de montants versés par les franchisés. Loblaw profite de la gestion de ces magasins par des propriétaires et des exploitants dynamiques. Les franchisés passent des accords avec Loblaw aux termes desquels ils doivent en règle générale être approvisionnés par Loblaw et payer certains honoraires pour les services fournis par Loblaw ou par des fournisseurs autorisés et pour le droit d'utilisation de certaines marques de commerce appartenant à Loblaw. Loblaw reçoit aussi une partie des bénéfices de la plupart des magasins franchisés

au moyen d'actions privilégiées ou d'autres dispositions. Les services offerts par Loblaw aux franchisés comprennent l'aménagement des magasins, des programmes de mise en marché et des systèmes de comptabilité. Règle générale, les franchisés indépendants louent de Loblaw le terrain et l'édifice des magasins et, s'ils sont admissibles, ils peuvent obtenir un financement par l'intermédiaire d'une structure comportant des fiducies indépendantes afin de faciliter l'achat de la plupart de leurs stocks et de leurs actifs immobilisés comprenant principalement du matériel et des équipements.

Les franchisés sont des entreprises indépendantes et, en conséquence, leur exploitation peut subir l'incidence négative de facteurs qui échappent à la volonté de Loblaw, ce qui, par la suite, peut se répercuter négativement sur sa réputation ainsi que sur ses produits d'exploitation et son bénéfice. Tel serait également le cas si un nombre important de franchisés devaient connaître des difficultés d'exploitation et, notamment, être exposés à des risques liés à la santé et la sécurité, connaître des difficultés financières, ou refuser ou ne pas être en mesure de payer à la société des marchandises, des loyers ou d'autres frais. Le système de franchise de Loblaw est aussi assujéti aux lois sur les franchises et aux règlements d'application en vigueur dans certaines provinces. Toute nouvelle loi ou tout défaut de se conformer aux lois existantes pourrait influencer négativement sur les activités de Loblaw et contribuer à accroître le fardeau et les frais d'administration liés à ces règlements – éléments qui pourraient nuire aux relations commerciales que Loblaw entretient avec ses franchisés.

Loblaw en est actuellement à renouveler une entente de financement pour le compte de ses franchisés, et ce dossier devrait être finalisé au cours du deuxième trimestre de 2009. Ce nouveau financement pourrait se traduire par des coûts de financement supérieurs pour les franchisés et ainsi avoir une incidence négative sur les résultats d'exploitation. Bien que Loblaw soit d'avis que ses franchisés pourront continuer d'obtenir du financement adéquat, l'incapacité de le faire pourrait influencer négativement sur les programmes des franchisés de Loblaw et avoir des répercussions sur ses résultats d'exploitation. En outre, la nouvelle structure de financement devra être examinée pour en mesurer l'incidence sur la consolidation des EDDV.

### Situation concurrentielle

L'industrie du commerce de détail au Canada est extrêmement concurrentielle, et Loblaw doit composer avec des concurrents de taille. Elle est principalement tributaire de la demande des consommateurs, qui est à son tour influencée par les tendances économiques, l'évolution des facteurs démographiques, la diversité ethnique, l'importance accordée à la santé et à l'environnement et le temps disponible. Les récentes tendances en matière de consommation ayant dominé le secteur comprennent les préoccupations des consommateurs au sujet de leur santé et de celle de leur famille ainsi qu'au sujet du récent ralentissement économique, le manque de temps, la demande grandissante de produits de valeur et de qualité à un seul et même endroit, le désir d'acheter certains articles de marchandise générale lorsqu'ils font leur épicerie et les exigences de plus en plus marquées pour que les détaillants s'approvisionnent de manière éthique et responsable envers l'environnement et la collectivité.

Les concurrents de Loblaw comprennent les exploitants traditionnels de supermarchés de même que les entreprises de marchandisage de masse, les clubs-entrepôts, les pharmacies, les magasins offrant un assortiment restreint de produits, les magasins à rabais, les dépanneurs et les magasins spécialisés. Bon nombre de ces concurrents offrent maintenant une gamme de produits alimentaires, de produits de pharmacie et d'articles de marchandise générale. D'autres se concentrent sur des assortiments de produits que l'on trouve habituellement dans les supermarchés.

L'incapacité de Loblaw de rivaliser efficacement avec ses concurrents actuels ou futurs pourrait se traduire notamment par une réduction de sa part de marché et l'obliger à abaisser ses prix pour soutenir la

concurrence. Par conséquent, la position concurrentielle de Loblaw et sa performance financière pourraient en subir le contrecoup.

Bien que beaucoup reste à faire quant à l'implantation fructueuse des stratégies de Loblaw, cette dernière estime être en solide position par rapport à la concurrence au Canada. Loblaw continuera de mettre l'accent sur la proposition de valeur de ses bannières ainsi que sur le format de magasin approprié à chacun des marchés. De plus, son offre de marques contrôlées favorise la fidélisation de la clientèle et assure une certaine souplesse dans l'établissement des prix par rapport aux marques nationales.

### Clients

Les activités de Loblaw ne dépendent ni d'un seul client ni même d'un nombre restreint de clients.

### Produits et services

#### *Produits de marques contrôlées*

Loblaw a mis au point avec succès une gamme de produits et services de marques contrôlées qui sont vendus ou mis en marché dans les magasins détenus par Loblaw, les magasins franchisés et les magasins associés et offerts, en quantité limitée, à certains clients indépendants. L'équipe expérimentée qui est responsable de l'élaboration de ces produits au sein de Loblaw travaille en étroite collaboration avec les fournisseurs à leur conception et leur confection.

Loblaw commercialise des produits de marques contrôlées tels que des produits alimentaires, des articles de soins de santé et des produits de beauté, des vêtements et des articles de marchandise générale sous des marques de commerce telles *le Choix du Président*, *PC*, *PC Biologique*, *Menu bleu*, *Mini Chefs*, *sans nom*, *Joe Style frais*, *Format Club*, *PC Produit écologique Vert*, *EXACT*, *le Choix de nounours* et *La vie chez soi*.

La santé, le foyer et de saines habitudes de vie sont au coeur de l'objectif de Loblaw d'être reconnue comme une entreprise permettant à tous les Canadiens de mener une vie saine. Loblaw offre des aliments sains de marque contrôlée, principalement par l'entremise de ses gammes santé *Menu bleu* et *PC Biologique*.

Au cours des dernières années, une gamme d'articles de marchandise générale a été créée sous les marques *PC* et *La Vie chez soi* dans le cadre de l'expansion de Loblaw dans le secteur des articles de marchandise générale. Ces articles de literie, de salle de bain, de cuisine, de décoration intérieure et de plein air proviennent de tous les coins du monde et sont destinés à toutes les pièces de la maison.

En 2006, la collection de vêtements pour adultes *Joe Style frais* a été lancée avec succès dans 40 magasins. À la fin de 2006, la collection de vêtements *Joe Style frais* était présente dans environ 100 magasins partout au Canada. Loblaw a appuyé le lancement en aménageant un espace *Joe Style frais* doté d'allées plus larges et d'une caisse et de cabines d'essayage centrales. De nouveaux agencements décoratifs ainsi que de nouveaux panneaux-réclames ont été adoptés. En 2007, Loblaw a poursuivi l'expansion de sa collection *Joe Style frais* et a mis sur le marché une collection de vêtements pour enfants, de sous-vêtements et d'accessoires. En 2008, Loblaw a continué d'agrandir la superficie dévolue à la vente de produits *Joe Style frais*, et elle a distribué la collection dans un plus grand nombre de magasins au Québec et dans les provinces de l'Atlantique.

## *Commercialisation*

Les programmes de commercialisation de Loblaw mettent l'accent sur des activités planifiées et sur la promotion et la publicité pour divers produits et services de marques contrôlées appartenant exclusivement à Loblaw. Ces programmes sont appuyés par de la recherche, y compris des mesures de connaissance de la clientèle et de notoriété des marques. L'équipe de marketing influe également sur le choix des produits annoncés dans les circulaires hebdomadaires, dans tous les formats de magasins.

Loblaw vend une vaste gamme de marques nationales dont la commercialisation est assurée principalement par l'entremise des circulaires ou d'activités promotionnelles en magasin menées en collaboration avec les fournisseurs de marques nationales.

Un ensemble de médias de communications uniques est utilisé pour informer et éduquer les consommateurs à propos des produits et des services de Loblaw. Le journal *Trouvailles le Choix du Président* est considéré comme une publication essentielle par des millions de consommateurs au pays. Il décrit de façon créative tous les nouveaux produits de la saison et souligne les prix, la valeur et la qualité des produits de marques contrôlées. Bien que le programme de fidélisation de Loblaw soit géré par l'entremise des *Services financiers le Choix du Président*, l'équipe de marketing appuie ses marques en ajoutant des offres de fidélisation spéciales de *Points PC* échangeables dans tous les magasins contre des produits au cours des nombreuses promotions. Deux fois par année, Loblaw participe à la semaine de la mode au Canada en vue de faire la promotion de sa gamme de vêtements *Joe Style frais*.

Au cours du dernier exercice, Loblaw a misé davantage sur les projets de commercialisation, notamment en augmentant le budget connexe, en lançant des campagnes à plus grand déploiement et en mettant plus d'accent sur le marketing ponctuel.

En 2007 et en 2008, l'offre de marques contrôlées de Loblaw a été appuyée par une nouvelle campagne de commercialisation proposant les produits *Signature le Choix du Président*, produits *le Choix du Président* offrant une valeur et une qualité exceptionnelles aux consommateurs et respectant les valeurs de responsabilité sociale de Loblaw. Cette campagne met de l'avant Galen Weston, président exécutif du Conseil d'administration de Loblaw, comme porte-parole.

Loblaw assure aussi la promotion de ses produits et s'adresse de manière interactive aux consommateurs sur ses sites Web, comme [www.PC.ca](http://www.PC.ca) et [www.joe.ca](http://www.joe.ca) sur lesquels les consommateurs peuvent participer à des concours et évaluer et noter des produits alimentaires de même que se créer une garde-robe personnelle.

### *Services financiers le Choix du Président*

Loblaw offre des produits et des services bancaires *Services financiers le Choix du Président* fournis par la division des services bancaires en direct d'une grande banque à charte canadienne.

Par l'intermédiaire de la Banque *le Choix du Président*, la carte MasterCard<sup>MD</sup> *Services financiers le Choix du Président* est offerte à l'échelle du Canada. Des fournisseurs indépendants se chargent des services de traitement des transactions par cartes de crédit ainsi que des services et du soutien des centres d'appels et d'une certaine surveillance du crédit et des fraudes pour la carte MasterCard<sup>MD</sup> *Services financiers le Choix du Président*. Au 3 janvier 2009, une tranche d'environ 1,775 milliard de dollars de montants exigibles sur cartes de crédit avait fait l'objet d'une titrisation, tandis qu'une tranche de 431 millions de dollars de montants exigibles était détenue par la Banque *le Choix du Président*.

Par l'intermédiaire de sa filiale Agence d'assurance PC Finance Inc., Loblaw offre une assurance vétérinaire et une assurance voyage *Services financiers le Choix du Président*. À l'heure actuelle, l'assurance vétérinaire *Services financiers le Choix du Président* est offerte partout au Canada, sauf au Québec et au Nouveau-Brunswick, tandis que l'assurance voyage *Services financiers le Choix du Président* est actuellement offerte partout au Canada, sauf au Québec. Le 21 février 2009, Loblaw a cessé de vendre de nouvelles polices d'assurance habitation et automobile *Services financiers le Choix du Président*. Les clients existants ont toutefois encore accès au service à la clientèle (y compris au service de règlement de sinistre), et il leur est encore possible de renouveler leurs polices.

L'utilisation de plusieurs de ces services offerts par les *Services financiers le Choix du Président* permet à la clientèle d'accumuler, par l'intermédiaire d'un programme de fidélisation, des *Points PC* échangeables contre des produits d'épicerie et d'autres récompenses.

### *PC Mobile*

Loblaw a lancé *PC Mobile*, gamme de services prépayés de téléphonie cellulaire et d'accessoires connexes. Les services *PC Mobile* sont fournis en collaboration avec une grande entreprise canadienne de télécommunications.

### Propriété intellectuelle

Loblaw a instauré des procédures afin d'enregistrer ses droits de propriété intellectuelle ou de les protéger autrement, y compris les marques de commerce utilisées dans les noms commerciaux de ses magasins ou bannières de même que ceux associés à ses programmes de marques contrôlées. Les noms commerciaux des magasins ou des bannières sont associés à des concepts de détail précis et revêtent de l'importance tant pour les activités des magasins détenus par Loblaw que celles des magasins franchisés. Les franchisés utilisent les noms des bannières associés à leur programme de franchisés conformément aux accords d'octroi de licence. Les marques de commerce de Loblaw utilisées dans le cadre de son programme de marques contrôlées sont présentées à la rubrique « Produits et services ». La propriété intellectuelle de Loblaw comprend également les noms de domaines, les conceptions d'emballage de même que les formulations et les spécifications des produits. Les droits de propriété intellectuelle associés à l'entreprise et utilisés dans le cadre des activités de Loblaw constituent des actifs importants et sont défendus avec vigueur. Certaines des marques de commerce de Loblaw sont accordées sous licence à des fournisseurs tiers, principalement dans le cadre des *Services financiers le Choix du Président*. Les marques de commerce de Loblaw figurant dans la présente notice annuelle sont en italique.

### Technologie de l'information

Loblaw utilise divers systèmes pour appuyer les principaux aspects fonctionnels de ses activités. L'équipe responsable de la technologie de l'information (« TI ») offre des services de soutien, de maintenance et de développement pour ces systèmes tout en assurant la gestion de l'orientation stratégique des fonctions de TI de Loblaw.

Loblaw utilise une technologie aux points de vente permettant à chacun de se brancher sur une gamme d'outils de gestion en magasin pour des fonctions comme la gestion de l'effectif, les commandes de produits et la gestion des stocks. Les entrepôts sont munis de systèmes de gestion des stocks facilitant la cueillette et la livraison des produits. Il existe de plus, des outils de soutien pour les principales fonctions de Loblaw, comme la mise en marché, les finances, les ressources humaines et le marketing.

Loblaw maintient un réseau sécuritaire complet pouvant transmettre des données entre les magasins, les centres de distribution et les bureaux de Loblaw et acheminant des données sur les opérations de crédit et de débit entre les magasins et le fournisseur de services de compensation de Loblaw. Loblaw fait aussi appel à des services d'impartition, plus particulièrement pour les applications et la technologie liées à ses ordinateurs principaux, les activités et les services de pharmacie et de laboratoire photographique et pour le compte des *Services financiers le Choix du Président*.

En 2007, un plan stratégique en matière de TI a été mis au point pour encadrer les nouveaux systèmes dont Loblaw a besoin. En 2008, Loblaw a amorcé la mise en application de ce plan, et elle en a annoncé les principaux fournisseurs. Le premier investissement de Loblaw a d'ailleurs servi à l'acquisition des systèmes requis pour la prise en charge de sa ligne de vêtements, la création d'un fichier de données principal pour l'ensemble de Loblaw et l'établissement d'une stabilité globale de son infrastructure.

En 2009, Loblaw prévoit passer du stade de la conception à l'étape de l'implantation, en commençant à mettre en place de nouveaux systèmes à l'échelle de l'entreprise.

Comme Loblaw n'a pas suffisamment investi dans son infrastructure de TI par le passé, ses systèmes avaient besoin d'une mise à niveau. Il est possible que dans leur état actuel, les systèmes existants n'arrivent pas à soutenir les processus d'exploitation indispensables à la bonne marche de Loblaw. Aussi, un plan stratégique en matière de TI a été élaboré pour encadrer les nouveaux systèmes dont Loblaw a besoin. Amorcée en 2008, la mise en application de ce plan se poursuivra tout au long de 2009. Des risques associés à la gestion du changement et d'autres risques connexes découleront des différents projets qui seront entrepris pour effectuer une mise à niveau des systèmes existants et instaurer de nouveaux systèmes servant à gérer efficacement les activités à l'avenir. Le défaut de Loblaw d'investir suffisamment dans ses TI ou à déployer sans délai et efficacement une infrastructure de TI pourrait nuire à ses résultats financiers.

Tout bris ou panne des systèmes de TI pourrait porter atteinte à la réputation de Loblaw, à son chiffre d'affaires ou à sa performance financière et entraîner la perte de données pertinentes et fiables permettant à la direction de prioriser efficacement ses stratégies, ce qui pourrait empêcher Loblaw d'optimiser son rendement global.

Toute défaillance du système de sécurité de l'information de Loblaw ou la non-conformité avec les normes établies en sécurité de l'information, y compris en matière de protection des renseignements personnels concernant les clients de Loblaw, pourrait nuire à la réputation de Loblaw et à son positionnement concurrentiel et pourrait avoir une incidence négative sur sa performance financière.

### Chaîne d'approvisionnement

La chaîne d'approvisionnement de Loblaw est responsable du flux des marchandises et de l'information entre ses fournisseurs et les centres de distribution de Loblaw et, finalement, ses magasins. Dans certains cas, des marchandises passent directement des fournisseurs aux magasins de Loblaw. Loblaw évalue continuellement ses méthodes de distribution, y compris ses relations avec les fournisseurs, la technologie, les modes de transport et les installations. Lorsque Loblaw le juge opportun, elle instaure des changements à ses infrastructures de chaîne d'approvisionnement pour assurer un système fiable et efficace en termes de coûts et ce, de façon continue.

Le réseau de la chaîne d'approvisionnement et de la distribution de Loblaw compte 26 entrepôts et centres de distribution. Loblaw a également recours aux services logistiques de tiers à cinq de ses centres de distribution, soit ceux de Pickering, d'Ajax, de Caledon, de Calgary et de Vancouver. Loblaw utilise

différents modes de transport, y compris son propre parc de camions et a recours à des tiers transporteurs et au transport maritime et par rail. En matière de transport, Loblaw ne dépend d'aucun tiers.

En 2007, Loblaw a entrepris un plan sur plusieurs années en vue d'investir dans sa chaîne d'approvisionnement et de la mettre à niveau, comme il est décrit à la page 12 de la présente notice annuelle. Un nouveau centre de distribution alimentaire à Ajax, en Ontario, exploité par un fournisseur de services tiers, a démarré ses activités en 2008.

#### Caractère saisonnier des activités de Loblaw

Les activités de Loblaw relatives aux produits alimentaires, notamment au chapitre du niveau des stocks, du volume des ventes et de l'éventail des produits, sont touchées à divers degrés par certaines périodes festives au cours de l'année. Certains articles de marchandise générale sont assujettis à d'autres fluctuations saisonnières.

#### Activités à l'étranger

Glenhuron Bank Limited, filiale indirecte à part entière de Loblaw, exerce ses activités à la Barbade et exploite divers secteurs de services financiers, notamment la gestion de capitaux et les services afférents à la trésorerie. Loblaw n'est pas tributaire de ces activités.

#### Salariés

En date du 3 janvier 2009, l'effectif de Loblaw et de ses franchisés comptait plus de 139 000 salariés à temps plein et à temps partiel. La majorité des salariés de Loblaw oeuvrant dans les magasins et centres de distribution sont syndiqués. Actuellement, les salariés syndiqués de Loblaw sont visés par 372 conventions collectives conclues avec 17 syndicats.

#### Contrôle du crédit

Le Conseil d'administration de la Banque *le Choix du Président* a approuvé des politiques de gestion du risque qui assure la gouvernance et la surveillance en vue de gérer et de contrôler efficacement les risques de crédit actuels et éventuels associés au crédit accordé aux clients MasterCard<sup>MD</sup> Services financiers *le Choix du Président*. En vue de réduire le risque de crédit connexe, la Banque *le Choix du Président* utilise des outils d'évaluation du crédit de pointe, des techniques rigoureuses de suivi des portefeuilles de cartes de crédit de même que des techniques assurant l'efficacité des processus de gestion et de recouvrement des comptes.

#### Environnement et santé et sécurité au travail

Loblaw s'est dotée de programmes en matière d'environnement, de santé et de sécurité au travail et a institué des politiques et procédures visant à assurer le respect de toutes les exigences législatives applicables en matière d'environnement. À cette fin, Loblaw procède à des évaluations et à des évaluations des risques environnementaux en faisant appel à des ressources internes et externes; elle a également mis en place des programmes de sensibilisation des salariés dans tous les secteurs d'exploitation. Loblaw se veut responsable tant au plan social qu'environnemental et reconnaît que les efforts qu'elle déploie pour assurer sa croissance économique et sa rentabilité en réponse aux pressions exercées par la concurrence doivent tenir compte de ses responsabilités en matière de saine gestion environnementale et d'autres questions d'ordre écologique. Loblaw prend part aux initiatives environnementales mises de l'avant par l'industrie et les pouvoirs publics qui visent à réduire l'incidence

de ses activités sur l'environnement.

Loblaw dispose d'un important portefeuille immobilier et est exposée aux risques environnementaux liés à la contamination des biens immobiliers qu'elle occupe, qu'elle ait pu être causée soit par les propriétaires ou les occupants antérieurs, soit par les propriétés avoisinantes soit, encore par l'exercice de ses propres activités. Loblaw pourrait devoir engager des coûts imprévus ou plus élevés que prévu à l'égard des activités connexes de restauration des lieux.

Au cours des dernières années, les gouvernements provinciaux et les administrations municipales ont adopté des mesures législatives obligeant les détaillants à couvrir les coûts liés au recyclage et à la mise aux rebuts des emballages de produits destinés à la consommation. Cette tendance est de plus en plus répandue et Loblaw s'attend à ce que les coûts qu'elle devra engager des suites de ces nouvelles mesures législatives augmenteront.

Le Comité de l'environnement et de la santé et sécurité du Conseil d'administration reçoit régulièrement des rapports de la direction sur les questions courantes et éventuelles, les nouvelles préoccupations d'ordre réglementaire et les efforts de communication pertinents. Le personnel de Loblaw affecté aux questions environnementales travaille en étroite collaboration avec le personnel du secteur de l'exploitation pour veiller à ce que les exigences de l'entreprise en matière d'environnement soient bien remplies.

### Responsabilité sociale

Loblaw a défini le cadre à l'intérieur duquel ses activités en matière de responsabilité sociale doivent s'inscrire, et elle a coordonné ses engagements avec son plan d'affaires en se fondant sur les cinq principes suivants : respecter l'environnement, faire preuve d'intégrité en matière d'approvisionnement, faire une différence positive dans la communauté, refléter les diversités culturelles de notre pays et être un milieu de travail formidable. Loblaw examine ses activités à la lumière de ces principes, et elle rend compte de ses conclusions au moyen d'outils tels que le rapport sur la responsabilité sociale de l'entreprise (le « RSE »).

Loblaw est d'avis que le fait d'énoncer ses objectifs en matière de responsabilité sociale et de rendre compte de ses progrès en vue de leur réalisation dans un document rendu public l'aide à demeurer sur la bonne voie et à rester motivé, et que cela permet à d'autres de souscrire et de participer à ses efforts. Loblaw voit ces échanges comme un moyen d'établir sa crédibilité et d'initier des changements positifs à grande échelle.

Le deuxième RSE sera publié en avril 2009.

### Innocuité des aliments, santé publique et étiquetage

Loblaw est exposée à divers risques liés à des défauts de fabrication de produits, à l'innocuité des aliments et à leur manipulation. Ces risques qui engagent sa responsabilité peuvent découler du stockage, de la distribution et de la présentation des produits et, en ce qui concerne les produits de marques contrôlées de Loblaw, de leur fabrication, de leur emballage et de leur conception. Tout événement relatif à ces questions peut porter atteinte à la réputation de Loblaw et nuire à ses résultats financiers.

Une bonne partie du chiffre d'affaires de Loblaw provient des produits alimentaires et Loblaw pourrait se trouver en situation de vulnérabilité si un grave problème d'intoxication d'origine alimentaire ou des problèmes de santé publique causés par certains produits alimentaires devaient survenir. Un événement de cette nature pourrait avoir une incidence négative sur la performance financière de Loblaw. Des procédures ont été mises en place pour gérer des événements de ce genre. Ces procédures sont conçues pour repérer les risques, s'assurer que les communications avec les salariés et les consommateurs sont claires et que les produits potentiellement dangereux sont rapidement retirés des stocks. Les risques liés à l'innocuité des aliments sont couverts par le programme d'assurances de Loblaw. De plus, Loblaw applique des procédures et des programmes en matière d'innocuité des aliments qui traitent des normes de préparation et de manipulation sécuritaires des aliments. Loblaw s'applique à employer les meilleures pratiques pour l'entreposage et la distribution des produits alimentaires. Elle soutient avec dynamisme la sensibilisation auprès des consommateurs sur la manipulation et la consommation sécuritaires des aliments. La capacité de ces procédures d'endiguer ces événements dépend de leur exécution fructueuse. La mise en place de ces procédures ne signifie pas que Loblaw sera en mesure dans tous les cas d'atténuer ces risques.

Loblaw s'efforce de faire en sorte que les produits de ses marques contrôlées répondent à toutes les exigences réglementaires applicables, y compris un étiquetage informatif ayant trait à la nutrition afin que les consommateurs sensibilisés à une nutrition « santé » puissent faire des choix éclairés.

## **V. PROTECTION DE LA VIE PRIVÉE ET ÉTHIQUE COMMERCIALE**

La société s'engage à gérer son activité de façon convenable et éthique, et ce, à tous les niveaux. La société s'est dotée d'un Code de conduite dans les affaires qui énonce les attentes de la société quant à la conduite adéquate et conforme à l'éthique de tous ses administrateurs et salariés. De plus, la société a mis en place un comité d'éthique et de conduite dans les affaires composé de membres de la haute direction, lequel contrôle l'observation du code et traite des questions qui surviennent en matière de conduite dans les affaires et d'éthique commerciale. La société a aussi une politique en matière de protection de la vie privée qui stipule son engagement à protéger le caractère confidentiel des renseignements personnels.

La société encourage la dénonciation des comportements contraire à l'éthique et a mis sur pied une ligne téléphonique anonyme sans frais qui peut être utilisée par les salariés afin de signaler des suspicions d'irrégularités dans les pratiques comptables, le contrôle interne ou la vérification et des comportements manquant d'éthique concernant la société.

Loblaw a adopté un Code à l'intention des fournisseurs qui énonce les attentes de Loblaw à l'égard des fournisseurs dans quelques domaines, y compris celui de la responsabilité sociale. Toute omission par la société d'appliquer ses politiques, la loi ou des pratiques commerciales éthiques pourrait porter atteinte de manière notable à sa réputation et à ses marques et pourrait donc avoir une incidence négative sur la performance financière de la société.

## **VI. RISQUES FINANCIERS ET D'EXPLOITATION ET GESTION DES RISQUES**

Chaque année, la société procède à une évaluation des risques de l'entreprise (une « ERE ») afin de déterminer les principaux risques qu'elle encourt et d'évaluer l'efficacité de la gestion des risques en ce qui a trait à chacun de ces risques. L'évaluation repose principalement sur des discussions menées avec les membres de la haute direction, lesquels évaluent les répercussions éventuelles des risques et la probabilité qu'un risque se matérialise. Les résultats de l'ERE et des autres processus de planification des affaires servent à établir l'ordre de priorité des activités de gestion des risques, à affecter les ressources de

façon efficace et à mettre en place un plan d'audit interne centré sur les risques. Les risques identifiés au cours de l'ERE sont présentés et discutés au comité de vérification.

La société est exposée dans le cours usuel des affaires à des risques financiers et risques de marché qui peuvent avoir une incidence négative sur sa performance financière. En conséquence, la société exploite ses activités en tenant compte de politiques et de directives approuvées par le conseil d'administration en matière de financement, d'investissement, de capital, de denrées, de change et de gestion des taux d'intérêt. Les politiques et directives de la société interdisent l'usage de tout instrument financier dérivé à des fins spéculatives ou de négociation.

Une description détaillée des risques qui peuvent chacun avoir une incidence négative sur la performance financière, et des stratégies de gestion des risques y correspondant isolés dans l'ERE, est présentée sous la rubrique « Risques et gestion des risques » du rapport de gestion. La société a adopté des stratégies d'exploitation et de gestion des risques, y compris des programmes d'assurances qui contribuent à limiter la répercussion financière potentielle que comportent lesdits risques. Bien que la société ait recours à des stratégies de minimisation desdits risques, pareilles stratégies ne garantissent pas que certains événements ou situations pouvant avoir une incidence négative sur la situation financière et la performance de la société ne se produiront pas. Une analyse détaillée des risques se posant à la société figure dans le rapport de gestion 2008 de la société lequel rapport de gestion est intégré aux présentes par renvoi.

## **VII. COMPOSITION DU CAPITAL-ACTIONS ET MARCHÉ POUR LES TITRES**

### Structure du capital

La structure du capital de GWL est composée d'actions ordinaires et d'actions privilégiées.

#### *Actions ordinaires*

Au 31 décembre 2008, on dénombrait 129 074 526 actions ordinaires en circulation. Il y a un nombre illimité d'actions ordinaires autorisées avec droit de vote, à raison d'un vote par action ordinaire. Les porteurs d'actions ordinaires ont le droit, sous réserve des droits, privilèges, restrictions et conditions afférents à toute autre catégorie d'actions de GWL, de recevoir tout dividende déclaré par GWL et de recevoir à la dissolution de GWL, le cas échéant, les biens qui lui restent.

Au cours du deuxième trimestre 2008, GWL a renouvelé son offre publique de rachat dans le cours normal de ses activités pour acheter par l'intermédiaire de la Bourse de Toronto ou contracter des dérivés sur actions aux fins d'acheter jusqu'à concurrence de cinq pour cent de ses actions ordinaires en circulation. Conformément aux règles et règlements de la Bourse de Toronto, GWL peut acheter ses actions ordinaires au cours du marché de pareilles actions.

### *Actions privilégiées – Série I (10 000 000 - autorisées)*

En date du 31 décembre 2008, on dénombrait 9 400 000 actions privilégiées sans droit de vote à dividende de 5,80 % de Série I, en circulation, ayant une valeur nominale de 235 000 000 \$ lesquelles donnent aux porteurs le droit de recevoir un dividende privilégié cumulatif fixe en espèces de 1,45 \$ par action, par année qui, s'il est déclaré, sera versé trimestriellement. À compter du 15 décembre 2006, GWL peut, à son gré, racheter contre des espèces, en totalité ou en partie, ces actions privilégiées en circulation comme suit :

À compter du 15 décembre 2006, 26,00 \$ par action, ainsi que les dividendes accumulés et non versés à la date de rachat;  
À compter du 15 décembre 2007, 25,75 \$ par action, ainsi que les dividendes accumulés et non versés à la date de rachat;  
À compter du 15 décembre 2008, 25,50 \$ par action, ainsi que les dividendes accumulés et non versés à la date de rachat;  
À compter du 15 décembre 2009, 25,25 \$ par action; ainsi que les dividendes accumulés et non versés à la date de rachat; et  
À compter du 15 décembre 2010, 25,00 \$ par action; ainsi que les dividendes accumulés et non versés à la date de rachat.

En tout temps après l'émission, GWL peut, à son gré, accorder aux porteurs de ces actions privilégiées le droit, au gré du porteur, de convertir leurs actions privilégiées en une autre série d'actions privilégiées désignées par GWL sur une base d'une action contre une autre action à une date établie par GWL. À la liquidation ou dissolution de GWL, le cas échéant, chaque porteur d'actions privilégiées de Série I a droit, de façon préférentielle à tout autre paiement devant être effectué aux porteurs d'actions ordinaires, à 25 \$ par action plus un montant égal à tous les dividendes accumulés. Les porteurs d'actions privilégiées de Série I ne peuvent participer à aucune autre distribution des actifs de GWL.

### *Actions privilégiées – Série II (10 600 000 - autorisées)*

En date du 31 décembre 2008, on dénombrait 10 600 000 actions privilégiées sans droit de vote à dividende de 5,15 % de Série II, en circulation, ayant une valeur nominale de 265 000 000 \$ lesquelles donnent aux porteurs le droit de recevoir un dividende privilégié cumulatif fixe en espèces de 1,2875 \$ par action, par année qui, s'il est déclaré, sera versé trimestriellement. À compter du 1<sup>er</sup> avril 2009, GWL peut, à son gré, racheter en totalité ou en partie, contre des espèces ces actions privilégiées en circulation, au coût de 25 \$ par action ainsi que tous les dividendes accumulés non versés jusqu'à, mais sans inclure, la journée de la date de rachat. À compter du 1<sup>er</sup> juillet 2009, ces actions privilégiées en circulation seront convertibles, au gré du porteur, en des actions ordinaires de GWL, déterminées en divisant 25 \$ ainsi que tous les dividendes accumulés non versés jusqu'à, mais sans inclure, la journée de la date de change, par 2 \$ ou par 95 % du cours du marché alors des actions ordinaires de GWL, soit le plus élevé des deux montants. Ce choix est assujéti au droit de GWL de racheter les actions privilégiées contre des espèces ou de prendre des dispositions pour les vendre à des acquéreurs substitués. En tout temps après l'émission, GWL peut, à son gré, accorder aux porteurs de ces actions privilégiées le droit, au gré du porteur, de convertir leurs actions privilégiées en une autre série d'actions privilégiées désignées par GWL sur une base d'une action contre une autre action à une date établie par GWL. À la liquidation ou dissolution de GWL, le cas échéant, chaque porteur d'actions privilégiées de Série II a droit, de façon préférentielle à tout autre paiement devant être effectué aux porteurs des actions ordinaires, à 25 \$ par action, plus un montant égal à tous les dividendes accumulés. Les porteurs d'actions privilégiées de Série II ne peuvent participer à aucune autre distribution des actifs de GWL. Ces actions privilégiées qui étaient auparavant présentées au bilan consolidé comme du capital-actions, sont maintenant présentées comme des titres en capital et sont incluses au passif.

Après la fin de l'exercice, GWL a avisé les porteurs de ses actions privilégiées de Série II que le 1<sup>er</sup> avril 2009, elle allait racheter contre des espèces les 10,6 millions d'actions en circulation au montant de 25,00 \$ par action (pour un montant global de 265 millions de dollars) plus les dividendes accumulés non versés jusqu'à, mais sans inclure, la journée de la date de rachat.

### *Actions privilégiées – Série III (10 000 000 - autorisées)*

En date du 31 décembre 2008, on dénombrait 8 000 000 d'actions privilégiées sans droit de vote à dividende de 5,20 % de Série III, en circulation, ayant une valeur nominale de 200 000 000 \$ lesquelles donnent aux porteurs le droit de recevoir un dividende privilégié cumulatif fixe en espèces de 1,30 \$ par action, par année qui, s'il est déclaré, sera versé trimestriellement. À compter du 1<sup>er</sup> juillet 2010, GWL peut, à son gré, racheter contre des espèces, en totalité ou en partie, ces actions privilégiées en circulation comme suit :

À compter du 1<sup>er</sup> juillet 2010, 26,00 \$ par action, ainsi que les dividendes accumulés et non versés à la date de rachat;  
À compter du 1<sup>er</sup> juillet 2011, 25,75 \$ par action, ainsi que les dividendes accumulés et non versés à la date de rachat;  
À compter du 1<sup>er</sup> juillet 2012, 25,50 \$ par action, ainsi que les dividendes accumulés et non versés à la date de rachat;  
À compter du 1<sup>er</sup> juillet 2013, 25,25 \$ par action, ainsi que les dividendes accumulés et non versés à la date de rachat; et  
À compter du 1<sup>er</sup> juillet 2014, 25,00 \$ par action, ainsi que les dividendes accumulés et non versés à la date de rachat.

En tout temps après l'émission, GWL peut, à son gré, accorder aux porteurs de ces actions privilégiées le droit, au gré du porteur, de convertir leurs actions privilégiées en une autre série d'actions privilégiées désignées par GWL sur une base d'une action contre une autre action à une date établie par GWL. À la liquidation ou dissolution de GWL, le cas échéant, chaque porteur d'actions privilégiées de Série III a droit, de façon préférentielle à tout autre versement devant être effectué aux porteurs d'actions ordinaires, à 25 \$ par action plus un montant égal à tous les dividendes accumulés. Les porteurs d'actions privilégiées de Série III ne peuvent participer à aucune autre distribution des actifs de GWL.

### *Actions privilégiées – Série IV ( 8 000 000 - autorisées)*

En date du 31 décembre 2008, on dénombrait 8 000 000 d'actions privilégiées sans droit de vote à dividende de 5,20 % de Série IV, en circulation, ayant une valeur nominale de 200 000 000 \$ lesquelles donnent aux porteurs le droit de recevoir un dividende privilégié cumulatif fixe en espèces de 1,30 \$ par action, par année qui, s'il est déclaré, sera versé trimestriellement. À compter du 1<sup>er</sup> juillet 2010, GWL peut, à son gré, racheter contre des espèces, en totalité ou en partie, ces actions privilégiées en circulation comme suit :

À compter du 1<sup>er</sup> octobre 2010, 26,00 \$ par action, ainsi que les dividendes accumulés et non versés à la date de rachat;  
À compter du 1<sup>er</sup> octobre 2011, 25,75 \$ par action, ainsi que les dividendes accumulés et non versés à la date de rachat;  
À compter du 1<sup>er</sup> octobre 2012, 25,50 \$ par action, ainsi que les dividendes accumulés et non versés à la date de rachat;  
À compter du 1<sup>er</sup> octobre 2013, 25,25 \$ par action, ainsi que les dividendes accumulés et non versés à la date de rachat; et  
À compter du 1<sup>er</sup> octobre 2014, 25,00 \$ par action, ainsi que les dividendes accumulés et non versés à la date de rachat.

En tout temps après l'émission, GWL peut, à son gré, accorder aux porteurs de ces actions privilégiées le droit, au gré du porteur, de convertir leurs actions privilégiées en une autre série d'actions privilégiées désignées par GWL sur une base d'une action contre une autre action à une date établie par GWL. À la liquidation ou dissolution de GWL, le cas échéant, chaque porteur d'actions privilégiées de Série IV a droit, de façon préférentielle à tout autre versement devant être effectué aux porteurs d'actions ordinaires, à 25 \$ par action plus un montant égal à tous les dividendes accumulés. Les porteurs d'actions privilégiées de Série IV ne peuvent participer à aucune autre distribution des actifs de GWL.

### *Actions privilégiées – Série V ( 8 000 000 - autorisées)*

En date du 31 décembre 2008, on dénombrait 8 000 000 d'actions privilégiées sans droit de vote à dividende de 4,75% de Série V, en circulation, ayant une valeur nominale de 200 000 000 \$ lesquelles donnent aux porteurs le droit de recevoir un dividende privilégié cumulatif fixe en espèces de 1,1875 \$

par action, par année qui, s'il est déclaré, sera versé trimestriellement. À compter du 1<sup>er</sup> juillet 2011, GWL peut, à son gré, racheter contre des espèces, en totalité ou en partie, ces actions privilégiées en circulation comme suit :

À compter du 1<sup>er</sup> juillet 2011, 26,00 \$ par action, ainsi que les dividendes accumulés et non versés à la date de rachat;  
 À compter du 1<sup>er</sup> juillet 2012, 25,75 \$ par action, ainsi que les dividendes accumulés et non versés à la date de rachat;  
 À compter du 1<sup>er</sup> juillet 2013, 25,50 \$ par action, ainsi que les dividendes accumulés et non versés à la date de rachat;  
 À compter du 1<sup>er</sup> juillet 2014, 25,25 \$ par action, ainsi que les dividendes accumulés et non versés à la date de rachat; et  
 À compter du 1<sup>er</sup> juillet 2015, 25,00 \$ par action, ainsi que les dividendes accumulés et non versés à la date de rachat.

En tout temps après l'émission, GWL peut, à son gré, accorder aux porteurs de ces actions privilégiées le droit, au gré du porteur, de convertir les actions privilégiées du porteur en une autre série d'actions privilégiées désignées par GWL sur une base d'une action contre une autre action à une date établie par GWL. À la liquidation ou dissolution de GWL, le cas échéant, chaque porteur d'actions privilégiées de Série V a droit, de façon préférentielle à tout autre versement devant être effectué aux porteurs d'actions ordinaires, à 25 \$ par action plus un montant égal à tous les dividendes accumulés. Les porteurs d'actions privilégiées de Série V ne peuvent participer à aucune autre distribution des actifs de GWL.

#### Volume et cours des actions

Les actions ordinaires et privilégiées Série I, II, III, IV et V de GWL sont négociées et affichées respectivement à la Bourse de Toronto sous les symboles boursiers « WN », « WN.PR.A », « WN.PR.B », « WN.PR.C », « WN.PR.D », et « WN.PR.E ».

Les cours extrêmes de clôture mensuels et le volume quotidien moyen par mois transigé pour les actions ordinaires de la société, pour l'exercice terminé le 31 décembre 2008 s'établissent comme suit :

Mois	Actions ordinaires		
	Haut (\$ par action ordinaire)	Bas ( \$ par action ordinaire)	Volume moyen quotidien par mois (en actions)
Janvier	56,50	52,29	144 509
Février	54,00	45,77	166 693
Mars	47,95	43,43	168 692
Avril	51,38	45,75	122 223
Mai	52,50	48,51	197 910
Juin	52,25	45,94	164 482
Juillet	48,34	41,83	129 158
Août	47,54	43,78	115 232
Septembre	53,49	46,50	317 906
Octobre	64,45	50,24	308 591
Novembre	64,25	52,95	228 637
Décembre	64,24	55,15	179 518

Les cours extrêmes de clôture mensuels et le volume quotidien moyen par mois transigé pour les actions privilégiées Série I, II, III, IV et V pour l'exercice terminé le 31 décembre 2008 s'établissent comme suit :

Mois	Actions privilégiées – Série I			Actions privilégiées – Série II			Actions privilégiées – Série III		
	Haut (\$ par action privilégié e)	Bas (\$ par action privilégiée)	Volume quotidien moyen par mois (en actions)	Haut (\$ par action privilégiée)	Bas (\$ par action privilégiée)	Volume quotidien moyen par mois (en actions)	Haut (\$ par action privilégiée)	Bas (\$ par action privilégiée)	Volume quotidien moyen par mois (en actions)
Janvier	22,29	19,77	18 442	25,50	24,96	21 830	20,74	18,50	19 262
Février	22,69	21,76	7 556	25,50	25,00	1 477	20,41	19,01	7 676
Mars	22,23	20,00	5 656	25,29	24,65	3 030	20,09	18,61	5 043
Avril	21,25	20,50	6 052	26,25	24,75	8 296	19,50	18,50	4 779
Mai	22,40	20,51	10 236	25,89	24,91	9 057	19,58	18,76	5 924
Juin	21,74	19,35	6 925	26,20	24,80	5 722	19,75	17,32	7 087
Juillet	20,13	18,00	5 798	25,00	24,50	2 754	18,00	16,11	7 966
Août	20,87	18,76	4 558	25,10	24,99	5 001	19,04	16,75	3 755
Septembre	21,01	18,50	8 595	25,30	24,05	5 043	18,93	16,35	5 046
Octobre	19,00	16,51	25 133	25,34	24,00	38 660	16,85	13,02	10 252
Novembre	19,97	17,40	11 919	25,50	24,90	14 828	17,50	15,30	7 501
Décembre	20,25	17,21	11 115	26,00	24,60	34 113	16,90	14,55	12 726

Mois	Actions privilégiées – Série IV			Actions privilégiées – Série V		
	Haut (\$ par action privilégiée)	Bas (\$ par action privilégiée)	Volume quotidien moyen par mois (en actions)	Haut (\$ par action privilégiée)	Bas (\$ par action privilégiée)	Volume quotidien moyen par mois (en actions)
Janvier	20,48	18,37	9 671	19,60	17,27	15 115
Février	20,40	18,86	6 880	19,35	18,30	9 770
Mars	20,39	18,57	7 952	18,94	17,05	5 576
Avril	19,94	18,35	6 047	17,58	16,44	7 306
Mai	19,95	18,80	6 092	17,86	16,85	9 503
Juin	19,32	17,28	6 108	18,10	15,76	9 744
Juillet	17,61	16,43	3 281	16,73	14,76	6 923
Août	19,00	17,26	2 901	16,95	16,07	6 777
Septembre	18,74	16,40	4 583	16,98	15,71	8 881
Octobre	16,69	14,50	7 724	16,49	14,00	9 787
Novembre	18,09	15,40	10 566	16,19	13,50	9 272
Décembre	17,10	14,80	14 228	16,00	13,50	19 586

Les billets moyen terme (« BMT ») en circulation de la société ne sont ni négociés, ni cotés sur une bourse reconnue.

Au cours du deuxième trimestre 2008, GWL a exercé son droit de rembourser la balance des obligations échangeables 3 % en circulation aux termes de l'acte de fiducie en date du 29 juin 1998 au moyen d'un versement en espèces de 633,08 \$ par tranche de capital de 1 000 \$ des obligations échangeables pour un montant de 137 millions de dollars plus les intérêts accumulés, mais non payés d'environ 3 millions de dollars ce qui correspond à un montant total d'environ 140 millions de dollars. GWL a également vendu son placement dans Domtar (Canada) Paper Inc. pour 144 millions de dollars et a utilisé le produit de cette vente pour régler son obligation aux termes des obligations échangeables.

## Notation financière

Le 12 février 2008, Dominion Bond Rating Service (« DBRS ») a abaissé la notation des BMT et débetures de BBB (haut) à BBB, du crédit à court terme de R-1 (bas) à R-2 (haut), des débetures échangeables de BBB à BBB (bas) et des actions privilégiées de Pfd-3 (haut) à Pfd-3, toute notation avec une tendance stable. Ces notations sont demeurées les mêmes jusqu'au 12 décembre 2008, date à laquelle DBRS a placé les notations « sous surveillance avec perspectives évolutives » suite à l'annonce qu'une filiale de GWL, Dunedin Holdings S.à.r.l. avait conclu une entente pour la vente de son entreprise américaine de boulangerie et de produits de boulangerie frais à Grupo Bimbo, S.A.B. de C.V. Le 11 mars 2009, DBRS a révisé les tendances de la notation concernant le papier commercial, les billets et débetures et actions privilégiées de la société de « mise sous surveillance avec perspectives évolutives » à « stable ».

Au cours du deuxième trimestre 2008, Standard & Poor's (« S&P ») a maintenu respectivement les notations du crédit à long terme, papier commercial et actions privilégiées de la société à « BBB », « A-2 » et « P-3 (haut) ». La société a été retirée de sa « mise sous surveillance avec perspectives négatives » et la perspective de notation a été modifiée à « négative ». Par la suite, le 5 décembre 2008, S&P a à nouveau placé la société « sous surveillance avec perspectives négatives », suite à l'annonce que Dunedin Holdings S.à.r.l. était en pourparlers concernant la vente éventuelle de l'entreprise américaine de produits de boulangerie frais à Grupo Bimbo, S.A.B. de C.V.

En date du 23 mars 2009, les notations financières de la société pour ses titres s'établissent comme suit :

Notations et tendances (normes canadiennes)	Dominion Bond Rating Service		Standard & Poor's	
	Notation	Tendance	Notation financière	Perspective
Papier commercial	R-2 (haut)	Stable	A-2	Sous surveillance avec perspectives négatives
Billets à moyen terme	BBB	Stable	BBB	Sous surveillance avec perspectives négatives
Actions privilégiées	Pfd-3	Stable	P-3 (haut)	Sous surveillance avec perspectives négatives
Autres billets et débetures	BBB	Stable	BBB	Sous surveillance avec perspectives négatives

En date du 23 mars 2009, les notations financières de Les Compagnies Loblaw limitée pour ses titres s'établissent comme suit :

Notations et tendances (normes canadiennes)	Dominion Bond Rating Service		Standard & Poor's	
	Notation	Tendance	Notation financière	Perspective
Papier commercial	R-2 (moyen)	Stable	A-2	Négative
Billets à moyen terme	BBB	Négative	BBB	Négative
Actions privilégiées	Pfd-3	Négative	P-3 (haut)	
Autres billets et débetures	BBB	Négative	BBB	Négative

Les agences de notation établissent leurs notations financières à partir de considérations quantitatives et qualitatives qui sont pertinentes à la société et à Loblaw. Ces notations sont prospectives et ont pour but de donner une indication du risque que la société ou Loblaw ne remplissent pas leurs obligations en temps opportun. La notation financière peut ne pas refléter l'incidence éventuelle de tous les risques sur la valeur des titres. Pareilles notations ne représentent pas une recommandation d'acquérir, de vendre ou de garder les titres et peuvent faire l'objet d'une révision ou d'un retrait en tout temps de la part de l'agence de notation. Suivant le déclassement par DBRS de la notation du crédit à court terme, GWL et Loblaw ont un accès limité au papier commercial.

Une définition des catégories de chaque notation a été obtenue à partir du site web respectif des agences de notation et est présentée sommairement ci-dessous :

#### Dominion Bond Rating Service

##### *Papier commercial*

Les notations financières DBRS sur le papier commercial ont une plage qui s'étend de R-1 (haut) à D. La notation R-2 (haut) se classe quatrième parmi les dix catégories de notation. La notation R-2 (haut) de la dette court terme se situe au haut de l'échelle de qualité de crédit acceptable. La capacité de repayer les obligations à terme demeure acceptable bien que dans l'ensemble la solidité et la perspective des ratios clés concernant les liquidités, la dette et la rentabilité ne sont pas aussi favorables qu'avec une catégorie de notation R-1 (bas). Pour ce qui a trait à cette dernière catégorie, d'autres situations défavorables incluent souvent des domaines comme ceux liés à la stabilité, la flexibilité financière ainsi que l'importance relative de l'entité et son positionnement dans le marché de son secteur d'industrie.

La notation R-2 (moyen) se classe comme cinquième notation parmi les dix notations possibles pour la catégorie. La notation R-2 (moyen) de la dette court terme se situe dans l'échelle de qualité de crédit acceptable. Concernant la catégorie R-2 (haut), les entités notées R-2 (moyen) font face à l'une ou plusieurs des situations suivantes : volatilité plus élevée, liquidité ou capacité d'emprunt plus faible, capacité future moins élevée de trésorerie ou vulnérabilité face à un secteur d'industrie plus faible. Les notations de cette catégorie sont plus vulnérables à des changements défavorables à la conjoncture financière et économique.

### *Dettes à long terme (billets à moyen terme, autres billets et débetures)*

Les notations financières DBRS sur la dette à long terme ont une plage qui s'étend de AAA à D. Chaque catégorie de notation est dénotée en sous catégories avec la mention « haut » ou « bas ». L'absence de la mention « haut » ou « bas » indique que la notation se situe au « centre » de la catégorie.

La notation BBB se classe quatrième parmi les dix catégories de notation. La notation « BBB » de la dette long terme est d'une qualité de crédit convenable. La protection du capital et des intérêts est considérée comme acceptable, mais l'entité est considérée comme étant quelque peu fragile lors de conjonctures économiques et financières défavorables, ou il peut exister d'autres éléments défavorables qui affecteraient le degré de solidité de l'entité et de ses valeurs mobilières notées.

### *Actions privilégiées*

Les notations financières DBRS sur les actions privilégiées ont une plage qui s'étend de Pfd-1 à D. La notation Pfd-3 se classe troisième parmi les six catégories de notation. La notation « Pfd-3 » de l'action privilégiée est d'une qualité de crédit convenable. Bien que la protection des dividendes et du capital demeure acceptable, l'entité émettrice est davantage exposée aux indices défavorables de la conjoncture financière et économique, et d'autres circonstances défavorables peuvent diminuer la protection de la dette. Généralement, les notes « Pfd-3 » correspondent aux sociétés dont les obligations prioritaires se retrouvent au haut de la catégorie « BBB ».

DBRS utilise les « tendances de notation » pour ses notations dans le secteur des entreprises. Les tendances de notation donnent une représentation quant à l'opinion de DBRS à l'égard de la perspective d'avenir de la notation en question. Les tendances de notation comportent trois catégories « positive », « stable » ou « négative ». La tendance de notation indique l'opinion de DBRS sur la direction que prend la notation si la tendance se maintient ou dans certains cas si les défis ne sont pas relevés. Règle générale, l'opinion de DBRS est basée en premier lieu sur une évaluation de l'entité émettrice, mais peut également inclure une appréciation de la perspective d'avenir de l'industrie ou des industries parmi lesquelles l'entité émettrice exerce ses activités.

Une tendance négative ou positive n'est pas une indication qu'un changement de notation est imminent. Cependant une tendance négative ou positive représente une indication qu'il y a plus forte chance que la notation change que si une tendance stable était assignée à la valeur mobilière.

DBRS assigne une tendance de notation pour chaque valeur mobilière d'une entité émettrice et il n'est pas rare que différentes valeurs mobilières d'une même entité émettrice aient des tendances différentes.

### Standard & Poor's

#### *Papier commercial*

Les notations canadiennes Standard & Poor's sur le papier commercial ont une plage qui s'étend de A-1 à D. La notation A-2 se classe quatrième parmi les huit catégories de notation. Une obligation notée A-2 confirme une aptitude satisfaisante de l'émetteur au service normal de la dette bien que quelque peu plus exposée aux indices défavorables de la conjoncture financière et économique, et d'autres circonstances défavorables que les obligations se trouvant dans la catégorie de notation A-1 (bas). Les obligations notées A-2 sur l'échelle canadienne du papier commercial se qualifiaient à une notation A-2 sur l'échelle mondiale Standard & Poor's de notation à court terme.

### *Dettes à long terme (billets à moyen terme, autres billets et débetures)*

Les notations financières Standard & Poor's sur les titres de créance à long terme ont une plage qui s'étend de AAA à D. La notation BBB se classe quatrième parmi les dix catégories de notation. Une note BBB sur une obligation confirme que les paramètres de protection sont convenables. Toutefois, des conditions économiques défavorables ou des situations changeantes sont plus susceptibles d'entraîner une diminution de la capacité à respecter ses engagements financiers par rapport à l'obligation. Les notations de AA à CCC peuvent être modifiées par l'addition d'un signe plus (+) ou d'un signe moins (-) afin de démontrer la position relative à l'intérieur des catégories de notation d'importance.

### *Actions privilégiées*

Les notations canadiennes Standard & Poor's sur les actions privilégiées ont une plage qui s'étend de P-1 à D. La notation P-3 (haut) se classe troisième parmi les huit catégories de notation. L'obligation se situant dans la catégorie de notation P-3 (haut) est moins vulnérable au non-paiement que d'autres émissions spéculatives. Toutefois, l'obligation affronte des incertitudes soutenues et est exposée à des conditions d'affaires, financières ou économiques défavorables pouvant conduire l'émetteur à un niveau inacceptable de capacité à s'acquitter de ses engagements financiers par rapport à l'obligation.

Une perspective de notation Standard & Poor's établit l'orientation éventuelle à moyen terme (habituellement une période de six mois à deux ans) de la notation à long terme. Dans le processus pour déterminer la perspective de notation, les changements de la conjoncture économique et des conditions d'affaires sont pris en considération. Une perspective n'est pas nécessairement le précurseur d'un changement dans la notation ou d'une « mise sous surveillance ». Une perspective négative signifie que la notation peut être abaissée.

Une mise sous surveillance Standard & Poor's met en évidence l'orientation éventuelle d'une notation à court terme ou long terme. Elle cerne les événements prévisibles et tendances à court terme qui entraînent la mise sous surveillance spéciale des notations par l'équipe d'analystes S&P. Pareils événements peuvent inclure : fusion, refonte de capital, référendum des votants, mesures de réglementation ou évolution anticipée des activités d'exploitation. Les notations figurent à la « mise sous surveillance » lorsqu'un pareil événement se produit ou une déviation d'une tendance se produit et que des renseignements supplémentaires sont nécessaires pour évaluer la notation actuelle. Une inscription ne signifie toutefois pas qu'un changement de notation est inévitable et, lorsque possible, une fourchette de notations de remplacement sera présentée. La mise sous surveillance n'est pas destinée à inclure toutes les notations subissant un examen et des changements de notation peuvent se produire même si celles-ci n'ont pas figuré au préalable à la « mise sous surveillance ». La désignation « positive » signifie qu'une notation peut être haussée, la désignation « négative » signifie qu'une notation peut être abaissée et la désignation « indéterminée » signifie qu'une notation peut être haussée, abaissée ou confirmée.

## **VIII. DIVIDENDES**

La déclaration et le versement de dividendes ainsi que le montant du dividende sont laissés à la discrétion du conseil d'administration qui tient en compte les résultats financiers de la société, les besoins en immobilisation, la trésorerie disponible et d'autres facteurs que le conseil d'administration considère pertinents de temps à autre. À long terme, la politique de la société en matière de dividendes sur les actions ordinaires consiste à maintenir des versements de dividendes ordinaires équivalant à environ 20 % à 25 % du bénéfice net de base de l'exercice précédent provenant des activités poursuivies, par action ordinaire ajustée selon le cas pour les postes qui ne sont pas considérés comme représentatifs des activités poursuivies compte tenu de la position de trésorerie en fin d'exercice, des besoins futurs pour les flux de trésorerie et des occasions de placements. Présentement, il n'y a aucune restriction empêchant la

société de verser des dividendes à ses niveaux historiques. Les dividendes sur actions privilégiées ont une priorité sur les actions ordinaires.

#### Restrictions

En vertu du billet à ordre 12,70 %, échéant le 8 novembre 2030, GWL est assujettie à des restrictions qui l'empêchent de verser des dividendes en espèces sur ses actions ordinaires si la mesure des capitaux propres de la société se retrouve sous la barre de certains niveaux prédéterminés. À ce jour, GWL n'a jamais été empêchée de verser des dividendes en espèces pour ne pas avoir satisfait à ladite exigence et ne prévoit pas être dans l'impossibilité d'y satisfaire dans l'avenir.

#### Dividendes versés au cours des années précédentes

La pratique courante de la société a été de déclarer et de verser des dividendes chaque trimestre. Le montant de dividendes en espèces déclaré pour les actions ordinaires et privilégiées au cours des trois dernières années est comme suit :

<b>Dividendes déclarés par action (\$)</b>	<b><u>2008</u></b>	<b><u>2007</u></b>	<b><u>2006</u></b>
Actions ordinaires	1,44	1,44	1,44
Actions privilégiées Série I	1,45	1,45	1,45
Actions privilégiées Série II	1,29	1,29	1,29
Actions privilégiées Série III	1,30	1,30	1,30
Actions privilégiées Série IV	1,30	1,30	1,30
Actions privilégiées Série V	1,19	1,19	0,83

Postérieurement à la fin de l'exercice, le conseil d'administration a déclaré un dividende trimestriel de 0,36 \$ par action ordinaire, payable le 1<sup>er</sup> avril 2009. Des dividendes trimestriels ont également été déclarés pour les actions privilégiées comme suit : 0,3625 \$ par action privilégiée, Série I, payable le 15 mars 2009; 0,321875 \$ par action privilégiée, Série II, et 0,3250 \$ par action privilégiée, Série III, IV et V, tous payables le 1<sup>er</sup> avril 2009.

## IX. ADMINISTRATEURS ET MEMBRES DE LA DIRECTION

Liste des administrateurs et membres de la direction en date du 23 mars 2009.

### Administrateurs

<u>Nom, province et pays de résidence</u>	<u>Occupation principale</u>	<u>Administrateur depuis :</u>
W. Galen Weston, O.C. <sup>1*</sup> (Ontario) Canada	Président du conseil et président, George Weston limitée	1967
Stephen E. Bachand, <sup>3,5</sup> (Floride) États-Unis	Administrateur de sociétés	2007
A. Charles Baillie <sup>2*3</sup> (Ontario) Canada	Président du conseil de l'Alberta Investment Management Company (une société d'investissements)	2003
Robert J. Dart <sup>4,5</sup> (Ontario) Canada	Administrateur de sociétés	à compter du 13 mai 2008, et de 1994 à 2007
Peter B. M. Eby <sup>1,2,3*</sup> (Ontario) Canada	Administrateur de sociétés	2000
Anne L. Fraser <sup>5*</sup> (Colombie-Britannique) Canada	Administratrice de sociétés	1995
Anthony R. Graham <sup>1,3,4*</sup> (Ontario) Canada	Président, Wittington Investments, Limited (une société portefeuille)	1996
Allan L. Leighton (Ontario) Canada	Vice-président du conseil, George Weston limitée Vice-président du conseil et président, Les Compagnies Loblaw limitée	2006
Isabelle Marcoux <sup>2</sup> (Québec) Canada	Vice-présidente du conseil et vice-présidente au développement de Transcontinental inc. (une société d'imprimerie et d'édition)	2007
J. Robert S. Prichard, O.C., O.Ont <sup>3,4</sup> (Ontario) Canada	Président et chef de la direction, Torstar Company (société de communication dans les domaines de la presse, de l'édition et de la télédiffusion)	2000
Thomas F. Rahilly <sup>2,4,5</sup> (Ontario) Canada	Administrateur de sociétés	2007

\* Président de comité

1. Comité de direction

2. Comité de vérification

3. Comité de la gouvernance d'entreprise, des ressources humaines, des mises en candidature et de la rémunération

4. Comité de la retraite et des avantages sociaux

5. Comité de l'environnement et de la santé et sécurité

Tous les administrateurs demeurent en fonction jusqu'à la clôture de la prochaine assemblée annuelle des actionnaires de la société ou jusqu'à ce que leurs remplaçants soient dûment élus ou nommés.

## Membres de la direction

<b><u>Nom, province et pays de résidence</u></b>	<b><u>Occupation principale</u></b>
W. Galen Weston, O.C. (Ontario) Canada	Président du conseil et président
Allan L. Leighton (Ontario) Canada	Vice-président du conseil
Robert G. Vaux (Ontario) Canada	Chef des finances
Gordon A.M. Currie (Ontario) Canada	Vice-président exécutif et chef du service juridique
Louise M. Lacchin (Ontario) Canada	Vice-présidente exécutive, finances & planification
Robert A. Balcom (Ontario) Canada	Vice-président principal, chef du service juridique – Canada, et secrétaire
Roy R. Conliffe (Ontario) Canada	Vice-président principal, relations du travail
Manny DiFilippo (Ontario) Canada	Vice-président principal, gestion des risques et services d'audit
J. Bradley Holland (Ontario) Canada	Vice-président principal, fiscalité
Lucy J. Paglione (Ontario) Canada	Vice-présidente principale, retraite et avantages sociaux
Geoffrey H. Wilson (Ontario) Canada	Vice-président principal, services communs

Tous les administrateurs et cadres dirigeants susdits occupent leur fonction actuelle ou d'autres postes auprès de la même société ou de sociétés ou organismes associés depuis cinq ans, à l'exception des personnes suivantes : M. Gordon A.M. Currie, qui avant septembre 2005 était vice-président principal et chef du service juridique de Direct Energy; M. A. Charles Baillie qui est président retraité du conseil de La Banque Toronto-Dominion dont il était auparavant chef de la direction ; et M. Thomas F. Rahilly qui était jusqu'à la fin 2006 vice-président du conseil de RBC Marchés des capitaux, une division opérationnelle de la Banque Royale du Canada.

En date du 31 décembre 2008, M. W. Galen Weston détenait en propriété réelle directement ou indirectement 80 723 448 ou 62,5 % des actions ordinaires émises et en circulation de la société. Les

autres administrateurs et cadres dirigeants de la société collectivement détenaient en propriété réelle directement ou indirectement ou exerçaient le contrôle ou avaient la haute main sur moins de 1 % des actions ordinaires émises et en circulation de la société.

M. Bachand était administrateur de Krystal Bond Inc. lorsque la société a fait l'objet d'une interdiction d'opération sur valeurs suivant l'omission d'avoir déposé le 12 avril 2002 les états financiers. La société a depuis cessé ses activités. M. Bachand n'est plus administrateur de Krystal Bond. Inc.

M. A. Charles Baillie, un administrateur de sociétés, était administrateur de Dana Corporation lorsqu'elle a déposé le 3 mars 2006, en vertu du *Chapter 11* du *Bankruptcy Code* des États-unis, des requêtes pour une réorganisation volontaire. Les filiales européennes, sud-américaines, asiatiques (Pacifique), canadiennes et mexicaines de Dana ne sont pas visées par les requêtes déposées en vertu du *Chapter 11*. Dana s'est libérée en janvier 2008 des procédures de faillite.

M. Robert G. Vaux, le chef des finances de la société, était membre du conseil d'administration de Noble China Inc. jusqu'à sa démission en novembre 2002. En 2005, Noble China fut l'objet d'une dissolution par la cour suite à une réorganisation dans le cadre de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*.

M. Allan L. Leighton, le vice-président du conseil d'administration de la société, était membre du conseil d'administration de Leeds United, PLC lorsque ladite société fut l'objet de procédures administratives.

## **X. ACTIONS EN JUSTICE**

La société, dans le cours usuel de ses activités, est nommée partie défenderesse dans des actions en justice ou peut entamer des actions en justice contre des tiers. Il n'y a actuellement aucune poursuite d'importance dans laquelle Loblaw ou GWL sont nommées parties défenderesses.

Les fiduciaires d'un régime de retraite multipatronal auquel participent les employés de Loblaw ainsi que les employés de ses franchisés indépendants sont impliqués dans des poursuites intentées par la Commission des services financiers de l'Ontario alléguant que les fiduciaires ont, dans le cadre de leur gestion des fonds du régime, enfreint certaines dispositions de la *Loi sur les régimes de retraite* (Ontario). Un des fiduciaires qui est un membre de la direction de Loblaw a le droit de recevoir un dédommagement de Loblaw.

Le 7 mars 2007, à la suite d'une transaction aux termes de laquelle Domtar a été absorbée par l'entreprise de papier fin Weyerhaeuser Inc., les actions ordinaires de Domtar ont été échangées soit pour un nombre égal d'actions échangeables de Domtar (Canada) Paper Inc. soit pour des actions ordinaires de la Domtar Corporation, une société du Delaware. L'entente d'achat d'actions régissant la vente de juin 1998 d'E.B. Eddy Paper, Inc. par GWL à Domtar (l'« EAA »), prévoit une clause de variation de prix. L'EAA prévoit, sous réserve d'un nombre restreint d'exceptions, qu'advenant l'acquisition ultérieure par quiconque de plus de 50 % des actions votantes en circulation de Domtar, la clause de variation du prix s'applique. La société est d'avis qu'une variation du prix de l'ordre de 110 millions de dollars lui est payable par Domtar et la société a mis en demeure Domtar de verser pareil paiement. Domtar est de l'avis que la clause de variation du prix ne s'applique pas, car une exception prévue à l'EAA s'applique. La société a entamé une poursuite contre Domtar pour 110 millions de dollars. Les parties se sont respectivement communiqué plaidoyer et procédures écrites.

## **XI. CONTRATS D'IMPORTANCE**

La société a conclu une entente avec sa filiale Compagnies Loblaw concernant la prestation réciproque de certains services administratifs. Les services à fournir aux termes de ladite entente comprennent des services liés à la gestion des produits de base, aux prestations de retraite et avantages, à la fiscalité, aux soins médicaux, aux déplacements, au système de gestion des données, à la gestion des risques, à la trésorerie et aux questions juridiques. Les sociétés se versent trimestriellement les paiements en fonction des coûts réels qu'entraîne la fourniture desdits services. Lorsque les services sont fournis au bénéfice conjoint de la société et des Compagnies Loblaw, chaque partie verse la part appropriée de pareils coûts.

La convention d'achat et de vente concernant la vente de l'entreprise américaine de boulangerie et de produits de boulangerie frais par Dunedin Holdings S.à r.l., une filiale de la société, à Grupo Bimbo, S.A.B. de C.V. pour un produit brut et net d'environ 2,5 milliards de dollars américains, y compris une valeur d'environ 125 millions de dollars américains d'actifs portant intérêt, représente un contrat d'importance pour la société. La transaction de vente a été conclue le 21 janvier 2009.

## **XII. OPÉRATIONS ENTRE PERSONNES APPARENTÉES**

L'actionnaire majoritaire de la société, Wittington Investments, Limited (« Wittington ») et les sociétés du même groupe sont des personnes apparentées. La société conclut dans le cours usuel des affaires des opérations routinières avec lesdites personnes apparentées, y compris la location auprès de Wittington d'espaces de bureaux aux conditions du marché. La société et Wittington font de temps à autre des choix permis ou requis aux termes des lois de l'impôt sur le revenu concernant les sociétés du groupe et en conséquence, il arrive que des ententes soient conclues à pareil égard. Pareils choix et ententes connexes n'ont pas d'incidences significatives sur la société.

Les opérations entre personnes apparentées conclues entre la société et Loblaw incluent : achats d'inventaire, ententes de partage de coûts, affaires immobilières, emprunts et prêts, questions de fiscalité, contrats de gestion ainsi que l'entente ci-haut mentionnée concernant les services administratifs.

La politique de la société consiste à mener les opérations et à acquitter tous les soldes dus aux termes de ces opérations entre personnes apparentées selon les conditions du marché.

De plus amples renseignements sur les opérations entre personnes apparentées se trouvent dans le rapport de gestion qui est intégré aux présentes par renvoi.

## **XIII. AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT COMPTABLE DES REGISTRES**

L'agent des transferts et agent comptable des registres de la société est Services aux investisseurs Computershare Inc. et il est situé à Toronto, Canada.

## **XIV. EXPERTS**

KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L. est le vérificateur de la société et a produit le Rapport des vérificateurs aux actionnaires eu égard aux états financiers consolidés annuels vérifiés de la société. KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L. est indépendant de la société au sens des *Rules of Professional Conduct* du Institute of Chartered Accountants of Ontario.

## XV. RENSEIGNEMENTS SUR LE COMITÉ DE VÉRIFICATION

La charte exposant le mandat du comité de vérification, telle qu'approuvée par le conseil d'administration de la société le 23 mars 2009, est incluse à l'Annexe A. Les membres du comité de vérification sont mentionnés ci-dessous. Tous les membres du comité de vérification sont indépendants et ont des compétences financières [au sens des termes définis dans le Règlement (ailleurs qu'au Québec : Instruction générale) 52-110 des Autorités canadiennes en valeurs mobilières] et leur formation et expérience pertinentes et qualifications professionnels en rapport à leur rôle à titre de membre du comité de vérification sont comme suit :

M. Baillie était auparavant président du conseil et chef de la direction de La Banque Toronto-Dominion. Il détient un diplôme M.B.A. de la Harvard Business School et est un Fellow du Institute of Canadian Bankers.

M. Eby était auparavant vice-président du conseil et administrateur de Nesbitt Burns Inc. Il détient un diplôme B.Comm. de l'Université de Toronto et un diplôme M.B.A. de l'Université de Californie-Berkeley.

M<sup>me</sup> Marcoux est vice-présidente du conseil et vice-présidente au développement de Transcontinental Inc. Elle détient un diplôme LL.B. en droit civil ainsi qu'un B.A. en sciences politiques et économiques de l'Université McGill.

M. Rahilly était auparavant vice-président de RBC Marchés des capitaux, une division opérationnelle de la Banque Royale du Canada. Il détient un diplôme B.A., un diplôme LL.B. et un diplôme M.A. de l'Université de Toronto.

## XVI. HONORAIRES DE VÉRIFICATION EXTERNE

L'ensemble des honoraires versés à KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L. pour services professionnels nécessaires à la vérification des états financiers de la société et pour autres services rendus au cours des exercices 2008 et 2007 se répartit comme suit :

	<b>2008</b> <b>(en milliers</b> <b>de dollars)</b>	<b>2007</b> <b>(en milliers</b> <b>de dollars)</b>
Honoraires de vérification <sup>(1)</sup>	4 228	4 343
Honoraires pour services afférents à la vérification <sup>(2)</sup>	3 448	2 654
Honoraires pour services-conseils en fiscalité <sup>(3)</sup>	86	169
Autres honoraires <sup>(4)</sup>	26	86
<b>Total des honoraires</b>	<b>7 788 \$</b>	<b>7 252 \$</b>

(1) Les honoraires de vérification incluent les honoraires pour services rendus à l'occasion de la vérification des états financiers consolidés de la société.

(2) Les honoraires pour services afférents à la vérification incluent la certification et les services afférents qui sont effectués par le vérificateur de la société. Ces services incluent l'examen des résultats trimestriels communiqués aux actionnaires, la vérification des régimes de retraite, les lettres d'accord présumé et l'interprétation des normes en matière de comptabilité et communication de l'information financière.

(3) Les honoraires pour services-conseils en fiscalité incluent les honoraires pour acquittement des obligations fiscales et conseils en fiscalité.

(4) Tous les autres honoraires sont pour des services liés à la gestion des risques, à la conformité du contrôle interne et à l'observation des lois et/ou règlements.

La charte exposant le mandat du comité de vérification prévoit que tout service non lié à la vérification rendu par le vérificateur doit être approuvé au préalable par le comité de vérification. Le comité de vérification peut déléguer à un ou plusieurs de ses membres, le pouvoir d'approuver au préalable tout service non lié à la vérification devant être rendu par le vérificateur, dans la mesure permise par la loi.

## **XVII. RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES**

1. Des renseignements supplémentaires, incluant la rémunération et les prêts consentis aux administrateurs et membres de la direction, les principaux porteurs de titres de la société, et le cas échéant, les titres dont l'émission est autorisée en vertu des régimes de rémunération à base d'actions figurent dans la circulaire de sollicitation de procurations par la direction de la société aux fins de l'assemblée annuelle des actionnaires qui se tiendra le 14 mai 2009. Des renseignements financiers supplémentaires sont également fournis dans les états financiers consolidés de la société et dans le rapport de gestion pour l'exercice qui vient de terminer.
2. Des informations supplémentaires émises par la société ont été transmises par l'intermédiaire du Système électronique de données, d'analyse et de recherche (SEDAR) disponible en ligne au [www.sedar.com](http://www.sedar.com) L'adresse Internet de la société est le [www.weston.ca](http://www.weston.ca)
3. Des informations supplémentaires émises par Compagnies Loblaw ont été déposées auprès de SEDAR et auprès du bureau du surintendant des institutions financières (BSIF), organisme de réglementation principal de la filiale de Loblaw, la Banque le Choix du Président. L'adresse Internet de Loblaw est le [www.loblaw.ca](http://www.loblaw.ca)

## ANNEXE A

### CHARTRE EXPOSANT LE MANDAT DU COMITÉ DE VÉRIFICATION

de

### GEORGE WESTON LIMITÉE

#### 1. RESPONSABILITÉS DU COMITÉ

Il incombe au comité de vérification d'appuyer le conseil d'administration de la société (le « conseil ») dans son rôle de surveillance relatif :

- à l'intégrité des états financiers de la société;
- au respect par la société des dispositions législatives et réglementaires afférentes aux états financiers de la société;
- aux compétences, à l'indépendance et au rendement du vérificateur externe de la société (le « vérificateur »);
- au contrôle interne à l'égard de la communication de l'information financière ainsi qu'aux contrôles et procédures en matière de communication de l'information;
- au rendement de la fonction de vérification interne de la société; et
- d'accomplir les autres tâches prévues dans la présente charte ainsi que celles déléguées au comité de vérification par le conseil.

#### 2. MEMBRES DU COMITÉ

Le comité de vérification se compose d'au moins trois administrateurs nommés par le conseil. Les membres du comité de vérification sont choisis par le conseil et recommandés par le comité de la gouvernance d'entreprise, des ressources humaines, des mises en candidature et nominations et de la rémunération de la société. Les critères de sélection des membres du comité de vérification sont décrits ci-après, dans la mesure où ceux-ci sont imposés par la législation qui s'applique :

- chaque membre est un administrateur indépendant; et
- chaque membre possède des compétences financières.

Aux fins de la présente charte, l'expression « indépendant » et l'expression « a ou possède des compétences financières » ont chacune le sens qui leur est attribué par le *Règlement 52-110 sur le comité de vérification*, ainsi que toute modification pouvant y être apportée.

#### 3. PRÉSIDENT DU COMITÉ

Chaque année, le conseil nomme un président du comité de vérification parmi les membres. Advenant le cas où le conseil ne nomme pas de président du comité de vérification, le président en poste y demeure jusqu'à ce que son remplaçant soit nommé. Le conseil adopte et approuve, à

intervalle régulier, une description de poste pour le poste de président du comité qui précise son rôle et ses responsabilités.

#### **4. DURÉE DU MANDAT DE CHAQUE MEMBRE**

Chaque membre exerce ses fonctions jusqu'à ce que son mandat de membre auprès du comité de vérification soit terminé ou qu'il soit destitué.

#### **5. QUORUM, DESTITUTION ET POSTES VACANTS**

La présence de la majorité des membres du comité de vérification est requise pour former quorum. Tout membre peut être destitué et remplacé en tout temps par le conseil qui pourvoit aux postes vacants au sein du comité de vérification en y nommant des personnes choisies parmi les membres du conseil. Si un poste est vacant au sein du comité de vérification, ses membres en exercice peuvent exercer tous les pouvoirs du comité de vérification à la condition d'atteindre le quorum requis.

#### **6. RESPONSABILITÉS SPÉCIFIQUES ET TÂCHES**

Il incombe au comité de vérification de s'acquitter des tâches précisées ci-dessous ainsi que de toute autre tâche que lui délègue spécifiquement le conseil.

##### **a. Nomination et examen du vérificateur**

Le vérificateur doit rendre des comptes, en définitive, au comité de vérification à titre de représentant des actionnaires. Le comité de vérification est directement responsable de la surveillance des travaux du vérificateur. En conséquence, le comité de vérification doit évaluer la relation existante entre la société et le vérificateur et demeure responsable de cette relation. Plus spécifiquement, le comité de vérification doit :

- choisir, évaluer et nommer le vérificateur qui sera proposé aux actionnaires pour une nomination ou afin de reconduire un mandat, le cas échéant;
- examiner la lettre de mission du vérificateur;
- au moins une fois l'an, obtenir et examiner un rapport du vérificateur décrivant :
  - les procédures internes du vérificateur en matière de contrôle de qualité de son travail; et
  - toute question importante soulevée par l'examen de contrôle de qualité interne le plus récent, l'examen par ses pairs, l'examen par toute entité indépendante de surveillance tel le Conseil canadien sur la reddition des comptes ou les autorités gouvernementales ou corporations professionnelles au cours des cinq années antérieures ayant trait à une ou plusieurs vérifications indépendantes effectuées par le vérificateur et les mesures prises pour corriger les points problématiques soulevés au cours de ces examens.

##### **b. Confirmation de l'indépendance du vérificateur**

Au moins une fois l'an, et avant que le vérificateur n'émette son rapport sur les états financiers annuels, le comité de vérification doit :

- s'assurer que le vérificateur présente une déclaration écrite officielle délimitant toutes les relations existantes entre le vérificateur et la société;
- discuter avec le vérificateur de toute relation divulguée ou service qui pourrait avoir une incidence sur l'indépendance et l'objectivité du vérificateur; et
- obtenir une déclaration écrite de la part du vérificateur confirmant son objectivité et indépendance conformément aux Règles de conduite professionnelle et au Code de déontologie adoptés par l'institut provincial ou l'Ordre des comptables agréés dont il est membre.

#### **c. Rotation de l'associé responsable de la mission/associés retenus**

Le comité de vérification doit, après avoir tenu compte de l'opinion de la direction, évaluer le rendement du vérificateur et de l'associé responsable de la mission/associés retenus et juger s'il est approprié ou non de procéder à la rotation de l'associé responsable de la mission/associés retenus.

#### **d. Approbation préalable des services non liés à la vérification**

Le comité de vérification doit approuver au préalable l'emploi des services du vérificateur pour tout service non lié à la vérification pourvu qu'aucune approbation ne soit donnée pour des services interdits en vertu des règles du Conseil canadien sur la reddition des comptes ou des normes d'indépendance de l'Institut Canadien des Comptables Agréés. Avant de retenir les services du vérificateur pour tout service non lié à la vérification, le comité de vérification doit s'assurer de la compatibilité de ce service avec le maintien de l'indépendance du vérificateur. Le comité de vérification peut approuver au préalable l'emploi des services du vérificateur pour des services non liés à la vérification en adoptant des politiques et procédures devant être suivies avant que le vérificateur ne soit retenu pour fournir de tels services non liés à la vérification. De plus, le comité de vérification peut déléguer à un ou plusieurs de ses membres le pouvoir d'approuver au préalable le recours au vérificateur pour tout service non lié à la vérification dans la mesure permise par la législation qui s'applique.

#### **e. Communications avec le vérificateur**

Le comité de vérification tient des réunions à huis clos avec le vérificateur autant de fois que le comité de vérification le juge approprié afin de s'acquitter de ses responsabilités (au moins une fois par trimestre) pour discuter de toute question qui le préoccupe ou qui préoccupe le vérificateur, par exemple :

- les sujets qui feront l'objet de la lettre du vérificateur à la direction;
- si le vérificateur est satisfait ou non de la qualité et de l'efficacité des mécanismes et procédures d'enregistrement des données financières; et
- dans quelle mesure le vérificateur est satisfait de la nature et de l'étendue de ses travaux de vérification.

#### **f. Révision du programme de vérification**

Le comité de vérification doit réviser d'avance le sommaire du programme de vérification établi par le vérificateur pour chaque vérification.

### **g. Révision des honoraires de vérification**

La responsabilité de l'approbation des honoraires du vérificateur incombe directement au comité de vérification. En approuvant les honoraires du vérificateur, le comité de vérification tient compte, entre autres, de ce qui suit : du nombre et de la nature des rapports émis par les vérificateurs, de la qualité des contrôles internes, de la taille, de la complexité et de la situation financière de la société et de l'ampleur de la vérification interne et des autres services de soutien fournis par la société au vérificateur.

### **h. Révision des états financiers annuels vérifiés**

Le comité de vérification revoit les états financiers annuels vérifiés ainsi que le rapport du vérificateur s'y rattachant et le rapport de gestion afférent avant de les recommander au conseil pour approbation afin d'évaluer s'ils donnent ou non, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la société, des résultats d'exploitation et de ses flux de trésorerie conformément aux PCGR.

Au cours de son examen, le comité de vérification devrait :

- discuter avec la direction et le vérificateur des états financiers annuels vérifiés et du rapport de gestion;
- examiner la qualité et non seulement la pertinence des principes comptables appliqués, le caractère raisonnable des jugements exercés par la direction ainsi que les estimations ayant une incidence significative sur les états financiers et la clarté de la communication de l'information présentée dans les états financiers;
- discuter avec le vérificateur de son rapport faisant référence à :
  - toutes les conventions et pratiques comptables importantes devant être appliquées;
  - toute autre méthode de traiter l'information financière prévue dans les PCGR et qui a été discutée avec la direction de la société, les ramifications découlant de l'utilisation d'autres méthodes de traitement et de communication de l'information et la méthode de traitement préconisée par les vérificateurs; et
  - toute autre correspondance importante entre le vérificateur et la direction de la société, notamment toute lettre de la direction ou liste des écarts non régularisés;
- discuter de toute analyse préparée par la direction et par le vérificateur faisant état de questions notables se rapportant à la communication de l'information financière et les jugements exercés au cours de la préparation des états financiers, y compris, les analyses de l'incidence de l'application d'autres méthodes prévues dans les PCGR;
- discuter de l'incidence d'éléments hors bilan, d'ententes, d'obligations (y compris des éléments de passif éventuels) et de toute autre relation avec des entités non consolidées ou avec d'autres personnes pouvant avoir une incidence importante immédiate ou future sur la situation financière de la société, l'évolution de la situation financière, les résultats d'exploitation, la liquidité, les dépenses en immobilisations, les fonds propres ou les éléments importants des revenus et dépenses;
- prendre connaissance de toute modification aux conventions et pratiques comptables et de leur incidence sur les états financiers de la société;

- discuter avec la direction et le vérificateur et, s'il y a lieu, avec le conseiller juridique, de tout litige, de toute réclamation ou autre éventualité, y compris tout avis d'imposition pouvant avoir une incidence importante sur la situation financière de la société et la manière dont ces faits ont été relatés dans les états financiers;
- discuter avec la direction et le vérificateur de la correspondance avec les organismes de régulation ou les organismes gouvernementaux, de plaintes formulées par les employés ou de rapports publiés qui soulèvent des questions importantes concernant les états financiers ou les conventions comptables de la société;
- discuter avec le vérificateur de toute mesure spécifique de vérification appliquée pour contrer toute faiblesse importante, le cas échéant, au niveau du contrôle interne;
- discuter avec le vérificateur de toute difficulté survenue au cours du travail de vérification, y compris toute restriction imposée quant à l'ampleur de leurs procédures ou de l'accès à l'information demandée, des ajustements comptables proposés par le vérificateur qui n'ont pas été appliqués (parce qu'ils étaient peu importants ou autre), et d'importants désaccords avec la direction;
- prendre connaissance de tout autre fait qui, selon son jugement, devrait entrer en ligne de compte lors de la préparation de sa recommandation au conseil en ce qui a trait à l'approbation des états financiers;
- s'assurer que les conventions et pratiques comptables pertinentes ont été choisies et appliquées de la même manière pour toute la période; et
- s'assurer que la direction a mis en place des procédures pertinentes afin de respecter la législation qui s'applique quant au versement des impôts, des prestations de retraite et de la rémunération aux employés.

#### **i. Révision des états financiers intermédiaires**

Le comité de vérification retient également les services du vérificateur pour réviser les états financiers intermédiaires avant que ceux-ci ne soient examinés par le comité de vérification. Le comité de vérification devrait discuter avec la direction et le vérificateur des états financiers intermédiaires et du rapport de gestion afférent et, si le comité est satisfait que les états financiers intermédiaires donnent, à tous égards importants, une image fidèle de la situation financière, des résultats d'exploitation et des flux de trésorerie, conformément aux PCGR, le comité de vérification recommande à l'approbation du conseil les états financiers intermédiaires et le rapport de gestion afférent.

#### **j. Autres informations financières**

Le comité de vérification examine la diffusion des autres informations financières ainsi que la nature de toute information financière et indication sur les bénéfices fournis aux analystes et agences de notation financière conformément à la Politique de la société en matière de communication de l'information. De plus, le comité de vérification s'assure que des procédures adéquates sont en place pour que soit révisé tout renseignement diffusé au public comportant des informations extraites ou qui proviennent des états financiers de la société et doit évaluer, à intervalle régulier, le caractère suffisant desdites procédures.

### **k. Révision des prospectus et des autres documents réglementaires**

Le comité de vérification doit réviser tous les autres états financiers de la société pour lesquels l'approbation du conseil est requise avant qu'ils ne soient rendus publics, y compris, sans toutefois s'y limiter, les états financiers à utiliser dans les prospectus ou autres documents d'offres ou documents de nature publique et les états financiers exigés par les organismes de régulation. Le comité de vérification examine la notice annuelle de la société avant son dépôt.

### **l. Opérations entre personnes apparentées**

Le comité de vérification examine toutes les opérations importantes entre personnes apparentées qui ne sont pas traitées par un « comité spécial » composé « d'administrateurs indépendants » conformément aux règles en matière de valeurs mobilières.

### **m. Examen de la fonction de vérification interne**

Le comité de vérification examine également le mandat de la fonction de vérification interne, le budget, la planification des activités et la structure organisationnelle de la fonction de vérification interne pour s'assurer qu'elle est indépendante de la direction et qu'elle a les ressources suffisantes pour accomplir son mandat.

Les membres du comité de vérification tiennent des réunions à huis clos avec le cadre de direction chargé de la vérification interne aussi souvent que le comité de vérification le juge approprié pour assurer l'accomplissement de ses responsabilités, et ce, au moins une fois par trimestre, pour discuter de toute question qui préoccupe le comité de vérification ou le cadre de direction chargé de la vérification interne afin de confirmer que :

- tous les points problématiques importants résolus ou à résoudre entre la direction et les vérificateurs ont été portés à son attention;
- les principaux risques des entreprises de la société ont été identifiés par la direction et des politiques et mécanismes appropriés ont été mis en œuvre pour gérer ces risques; et
- l'intégrité des systèmes de contrôle interne et d'information de gestion est adéquate.

### **n. Relations avec la direction**

Les membres du comité de vérification tiennent des réunions à huis clos avec la direction aussi souvent que ledit comité le juge approprié pour assurer l'accomplissement de ses responsabilités, et ce, au moins une fois par trimestre, pour discuter de tout sujet qui préoccupe le comité de vérification ou la direction.

**o. Surveillance du contrôle interne à l'égard de la communication de l'information financière ainsi que des contrôles et procédures en matière de communication de l'information**

Le comité de vérification, en collaboration avec la direction, examine le caractère adéquat du contrôle interne adopté par la société à l'égard de la communication de l'information financière.

Le comité de vérification, en collaboration avec la direction, examine l'efficacité des contrôles et procédures qui ont été adoptés pour assurer la communication de l'information importante au sujet de la société et de ses filiales dont la communication est exigée en vertu de la législation qui s'applique ou des règles des bourses auxquelles les titres de la société sont inscrits ou cotés. Le comité de vérification reçoit, à intervalle régulier, des rapports émis par le comité de la communication de l'information de la société concernant le système de contrôles et de procédures de la société en matière de communication de l'information. Le comité de vérification examine également au moins une fois l'an la Politique de la société en matière de communication de l'information.

**p. Respect des dispositions prévues par la législation**

Le comité de vérification, en collaboration avec le conseiller juridique, examine toute question juridique pouvant avoir une incidence importante sur les états financiers de la société. Le comité de vérification, en collaboration avec le conseiller juridique, devrait examiner les demandes de renseignements importants émanant des organismes de régulation et des organismes gouvernementaux. Le comité de vérification, en collaboration avec un représentant du comité d'éthique et de conduite dans les affaires, doit examiner toute question importante résultant d'une violation connue ou soupçonnée du Code de conduite dans les affaires de la société à l'égard de questions financières et de comptabilité ainsi que toute préoccupation importante relativement à des points discutables touchant la comptabilité ou la vérification et portée à leur attention par l'intermédiaire de la Ligne réponses en matière d'éthique de la société ou d'une autre façon.

**q. Gestion des risques**

Le comité de vérification rencontre régulièrement la direction pour discuter des politiques de la société en matière d'évaluation et de gestion des risques.

**r. Questions fiscales**

Le comité de vérification examine la situation fiscale de la société.

**s. Politiques en matière de recrutement**

Le comité de vérification examine et approuve les politiques de la société en matière de recrutement d'associés, d'employés spécialistes et de personnes exerçant une profession auprès du vérificateur externe actuel et antérieur de la société.

## **7. PROCÉDURE EN MATIÈRE DE PLAINTES**

Le comité de vérification contrôle l'efficacité des procédures de la société en vue de la réception, de la conservation et du suivi des plaintes reçues par la société concernant la comptabilité, les contrôles internes, les contrôles sur la communication de l'information ou les questions de vérification et en vue de la présentation par les employés de la société, en toute confidentialité et sous le couvert de l'anonymat, de leurs préoccupations relatives aux questions comptables, aux contrôles internes ou à la vérification. Le comité examine avec la direction les rapports périodiques à ce sujet.

## **8. COMPTES RENDUS AU CONSEIL**

Le comité de vérification soumet des comptes rendus au conseil sur :

- l'indépendance du vérificateur;
- le rendement du vérificateur et les recommandations du comité de vérification quant à la reconduction ou non de son mandat;
- le rendement de la fonction de vérification interne;
- le caractère adéquat du contrôle interne de la société à l'égard de la communication de l'information financière ainsi que des contrôles et procédures de communication de l'information;
- la révision par le comité de vérification des états financiers annuels et intermédiaires de la société et tout rapprochement aux PCGR, y compris toute question se rapportant à la qualité ou à l'intégrité des états financiers ainsi que du rapport de gestion et recommande au conseil s'il doit ou non approuver les états financiers, tout rapprochement aux PCGR et le rapport de gestion;
- la révision par le comité de vérification de la notice annuelle;
- le respect par la société des dispositions législatives et réglementaires dans la mesure où elles ont une incidence sur les états financiers de la société; et
- toutes les autres questions importantes traitées par le comité de vérification.

## **9. RÉVISION ET COMMUNICATION DE L'INFORMATION**

Le comité de vérification devrait revoir la présente charte au moins une fois l'an et la soumettre à l'examen du comité de la gouvernance d'entreprise, des ressources humaines, des mises en candidature et nominations et de la rémunération avec les modifications que le comité de vérification propose. La charte accompagnée d'une recommandation est ensuite présentée au conseil pour approbation avec les modifications additionnelles, le cas échéant, proposées par le comité de la gouvernance d'entreprise, des ressources humaines, des mises en candidature et nominations et de la rémunération.

La présente Charte est affichée sur le site Web de la société.

## **10. FRÉQUENCE DES RÉUNIONS**

Le comité se réunit au moins cinq fois l'an.

## **11. RECOURS AUX SERVICES D'EXPERTS**

Le comité de vérification peut, aux frais de la société et sans l'autorisation du conseil, employer les services d'experts juridiques, comptables ou autres qu'il juge nécessaires pour exercer ses fonctions.