

Annual Report 1983

INCOME BEFORE
EXTRAORDINARY
ITEM
\$ 24,146,000

EARNINGS PER
SHARE:
BEFORE
EXTRAORDINARY
ITEM \$ 1.16
NET INCOME \$ 1.07

NET INCOME
\$ 22,533,000
NET SALES
\$ 3,682,954,000

Table of Contents

1	Highlights 1982-83 Highlights of the last ten years
2-3	Message from the Chairman of the Board
4-5	Report from the President
6-9	Food Distribution
10	Drug Distribution
11	Other Operations
12-13	Provigo's Network
14	Financial Graphs
15-22	Consolidated Financial Statements
23	Organization Chart
24	Board of Directors and Officers

Description of the Company's Activities

Provigo Inc. is primarily engaged, through its subsidiaries, in the wholesale and retail distribution of food, and to a lesser extent, drug products, general merchandise and sporting goods. The Company is also involved in the retail distribution of petroleum products as well as in property investment

and management related to its distribution business. Although operating throughout almost all of Canada and certain areas of the United States, the Company's principal regions are Quebec, Ontario, Alberta and California. The Company employs 11,809 people and sales reach \$ 3.7 billion.

Annual Meeting

The Annual General Meeting of Shareholders of Provigo Inc. will be held in the Ballroom of Le Château Champlain, Place du Canada, Montreal, on Wednesday, May 25, 1983 at 4:00 p.m.

Ce rapport annuel est publié en français et en anglais. Vous pouvez obtenir l'édition française de ce rapport en vous adressant au Secrétaire, Provigo Inc., 800, boulevard Dorchester ouest, Montréal, Québec H3B 1Y2



Highlights 1982-1983

Financial Results	1983	1982
Net sales	\$ 3,682,954,000	\$ 3,293,960,000
Income before extraordinary item	\$ 24,146,000	\$ 19,637,000
Net income for the year	\$ 22,533,000	\$ 19,637,000
Earnings per common share:		
Income before extraordinary item	\$ 1.16	\$ 0.94
Net income for the year	\$ 1.07	\$ 0.94
Dividends per common share	\$ 0.40	\$ 0.40
Common shares outstanding, at year end	19,419,696	19,293,092
Preferred shares (\$25) outstanding, at year end	750,000	875,000
Market price range - common stock	\$ 6.00 - \$ 13.75	\$ 8.50 - \$ 17.75

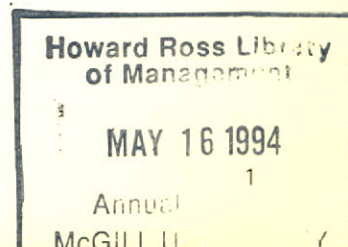
Financial Position

Current assets	\$ 355,188,000	\$ 353,011,000
Current liabilities	309,136,000	317,881,000
Fixed assets	217,271,000	226,743,000
Total assets	621,182,000	624,525,000
Obligations under capital leases	25,981,000	27,363,000
Long-term debt	112,398,000	116,567,000
Shareholders' equity	163,652,000	153,241,000
Funds from operations	\$ 43,185,000	\$ 35,840,000

Statistical Data

Number of employees	— Full-time 8,103		
	— Part-time 3,706	11,809	12,926
Distribution network			
Distribution centres and agencies		48	51
Cash & Carry depots		71	77
Affiliated members - majors banners		1,494	1,518
Convenience store franchises		434	423
Gasoline stations (1)		237	214
Corporate stores			
Conventional supermarkets		142	158
Square footage		2,579,127	2,975,193
Discount stores		9	20
Square footage		151,555	237,393
Drugstores		9	9
Square footage		42,439	42,439

1) Consists of Top Valu Gasmarts and self-service gasoline stations twinned with Provi-Soir outlets.





Message from the Chairman of the Board

It is our pleasure to present to you the 1983 Annual Report. Indeed, the fiscal year ended January 29, 1983, has been successful and the Provigo group has continued to progress. As we predicted last year, the Company enjoyed a very good year, in spite of the depressed economic conditions.

Canada's gross national product dropped by almost 5%. Unemployment increased considerably by the end of 1982 to almost 13%, while interest rates remained high. These, as well as other detrimental factors, continued to deepen the recession. Fortunately, inflation has begun to abate somewhat, however to a lesser degree than had been anticipated. During the year, the general consumer price index averaged 10.8% while in the food sector, a more moderate 7.2%. Clearly, this difference demonstrates the efficiency of food distributors and other participants in this industry, and their contribution to reduce the rate of inflation.

Earlier, we stated that the Company enjoyed a successful year leading to a noticeable recovery, as reflected by its results. Sales and net income rose by 12% and 15% respectively, over the previous year. A more detailed review of the results and operations is contained in the report by the President and Chief Operating Officer.

We achieved this performance by following the action plan devised last year. The programmes to rationalize operations, to restrain budgets, and to install stricter controls have shown results. The improvement of existing operations and elimination of the unprofitable ones, received top priority. Poor economic conditions throughout 1982 and the ever present intense competition in all segments of our business initiated an austerity programme, making our managers even more conscious of the need to produce results and not to rely on natural and steady growth. This exercise has been an arduous one, frequently involving difficult decisions. I cannot emphasize enough that the success achieved is due to the efforts of thousands of managers and employees of Provigo and its subsidiaries who have carried out these programmes.

On the financial side, capital expenditures were reduced to a minimum. Some real estate was sold while vacant buildings were leased. These steps, combined with a reduction in interest rates,

have contributed to the generally improved performance of the Company. In addition, the Company took advantage of the lower interest rates to begin the conversion of part of its long-term debt at variable rates into long-term debt at a fixed rate. Accordingly, on March 1, 1983, the Company completed the issuance of the Series E debentures which have an aggregate value of \$ 20,000,000 bearing interest at 13.5% per annum to mature March 1, 1993. Other long-term financing is foreseen and will be arranged when market opportunities are considered favourable.

During the year, the Board of Directors maintained the annual dividend rate of 40¢ per common share. The dividend already declared and payable in July 1983, will be the Company's 87th dividend paid without interruption over the past 22 years.

Because of present economic conditions, we must exercise extreme caution in all transactions and maintain a constant vigilance over costs. A major factor among these expenses is the cost of labour. Obviously, all negotiations with personnel must be scrutinized to ensure that the benefits agreed upon do not compromise our right to manage or the profitability of the Company. It has not been with levity but with great concern that management, in some instances, decided to proceed with work stoppages. Such moves are costly to all parties concerned. In the retail and wholesale businesses, which constitute almost all of our activities, we must not forget the fundamental truth: «Without customers, there is no business and without business, there are no jobs».

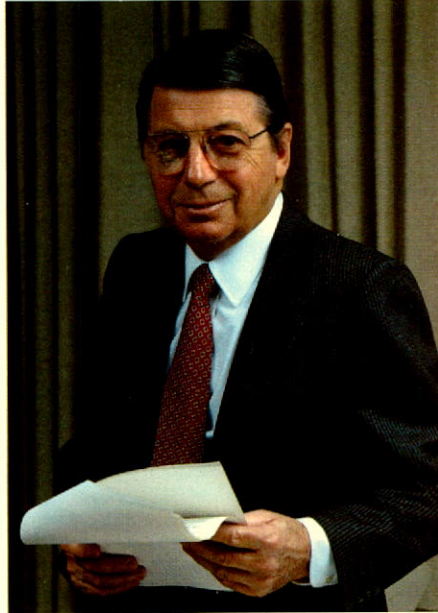
Employees, unions, and employers may have forgotten this basic principle during the prosperous years in the recent past. We must return to this principle, especially since we know that the consumer is purchasing with much more discretion. Each and every one of us shares the responsibility to improve productivity and to ensure that the Company remains competitive.

Consistent with our directive to rationalize and consolidate, we have completed several internal mergers and integrations in order to achieve the most efficient corporate structure within the Company.

The Loeb, Horne & Pitfield, and Market Wholesale subsidiaries have performed well. The meat division has made important progress and we are pleased with the results. National Drug, as you will see further on in this report, experienced a very good year. Sports Experts has undergone a major reorganization, including a change in marketing strategies, and is now in good condition. Of all the purchases made in recent years, the acquisition of Dominion's stores in Quebec has been burdensome. These stores have not yet reached a rate of growth equal to their potential. Nevertheless, we are convinced of their potential and believe the future for these supermarkets is promising.

During the Annual Meeting held May 25, 1982, the shareholders of the Company approved a by-law to increase the number of directors from 15 to 18. Since a vacancy already existed on the Board of Directors, four new directors were elected: Messrs. Jean Faubert, Carmand Normand, David F. Sobey, and Donald R. Sobey. Their knowledge and experience constitute an important resource. During the year, we restructured the Executive Committee and formed a Human Resources Committee. The latter is composed of six directors whose mandate deals mainly with the review of executive compensation, analysis of the pension plans, and the periodic revision of the organizational structure of senior management.

Recently, Mr. André Marier tendered his resignation as a member of the Board of Directors and the Executive Committee. We have accepted his decision to resign with deep regret. Mr. Marier has been an attentive director whose pertinent input has always demonstrated considerable interest in the affairs of the Company. We thank Mr. Marier sincerely for his contribution.



I would like to comment on the retirement of Mr. Gaston Roy, Vice-President, Procurement. Mr. Roy reached retirement age last year, but at our request, he agreed to remain an additional year. Of his 43 years in the food industry, 30 have been with the Company. On many occasions, the food industry has sought out Mr. Roy's knowledge and expertise. Last November, Mr. Roy was presented with the «Knight of the Golden Pencil» award, an honour bestowed annually to individuals whose contributions to the food industry are, to say the least, outstanding. Mr. Roy has applied his talents mainly to marketing and related areas; from sales, to establishing one of the first groups of independent affiliated grocery stores in Quebec, and to procurement, where he has demonstrated his ability as a skillful strategist and a patient negotiator. He has been a member of the Board of Directors and the Executive Committee of the Company for 23 years and 14 years respectively, and his contribution has been greatly appreciated. The food industry is witnessing the departure of a legendary figure - the Company, a loyal colleague. A hard worker, Mr. Roy always devoted both time and energy to his responsibilities. He has certainly earned the right to take life more easily, and we wish him good health and happiness.

From an economic point of view, it appears, without a doubt, that 1983 will see an improvement over 1982. In all probability, according to present indications, inflation will continue to abate, levelling out at less than 8%. In the food industry, the price index is expected to be even lower. The economy should become stronger, especially during the second half of the year. Although a recovery has been forecasted, we do not expect an extraordinary performance.

For Provigo and its subsidiaries, however, the current year looks interesting. The projects undertaken and the policies developed in the last few years combined with the programmes of control, rationalization, and consolidation mentioned earlier, should benefit the Company.

We have every intention of retaining our position as leader in the areas we operate, especially in food distribution. To do so, we will concentrate every effort to increase our sales and to make pertinent changes in our operations in order to fulfill our customers' needs and tastes. We must make revisions continuously to our managerial techniques to ensure both the development and the profitability of the Company, in order to maintain a fair return on the shareholders' investment.

At the end of this present economic crisis, results will not readily improve, any more for Provigo than for any other business enterprise in the Canadian and North American societies. We believe, however, that with collective effort and determination by each and everyone of us, 1983-84 will be even more interesting.

Antoine Turmel, O.C.
Chairman of the Board and
Chief Executive Officer

April 22, 1983



Report from the President

The results for the fiscal year ended January 29, 1983, reflect a notable improvement over the prior year, despite the difficult economic climate. Gross sales and net income have risen significantly.

Sales reached a new high of \$ 3.7 billion compared to \$ 3.3 billion reported last year, representing an increase of 12%. Taking into consideration that the food price index increased by 7.2% and the food-at-home price index by only 6.5%, our increase in sales indicates that Provigo has captured a larger share of the market. Given the present economy and the fact that today's consumer purchases discriminately, and even sparingly, this performance is most satisfactory.

Income reflected an interesting improvement. Before the extraordinary item, it rose from \$ 19.6 million to \$ 24.1 million, an increase of 23% over the previous year. Considering the extraordinary loss of \$ 1.6 million, the increase is 14.7%. After payment of dividends of \$ 1.8 million to holders of the non-participating preferred shares, earnings per common share before the extraordinary item, based on a weighted average of 19,329,785 common shares outstanding, were \$ 1.16 in comparison to 94¢ reported last year based on a weighted average of 18,359,026 common shares outstanding. After the extraordinary loss of \$ 1.6 million, net income per share was \$ 1.07 compared to 94¢ last year.

It is noteworthy that these results were attained during a particularly difficult year. In addition to the recession, we remain in a stagnant market maintained by a population that is barely growing and a proliferation of retail outlets. Last year, Ontario was subjected to a price war. This year, the battleground is in Quebec. Because of these developments, we find ourselves operating in a very competitive environment, where each retailer uses every means possible to attract customers.

Confronted on all sides by this situation, we accelerated the process to rationalize our operations as planned in our long-term objectives. Firstly, corporate stores with a potential that could be more effectively realized in the hands of independent merchants were sold, and non-profitable operations were closed. At the same time, we enforced a strict budget restraint programme. It is important to note that all losses incurred from

these transactions were absorbed in the year's results. Second, we prepared a new advertising programme and developed a more aggressive marketing strategy in order to retain our share of the market. In fact, we improved upon it. Considering all these factors, we believe the performance achieved is rewarding and encouraging.

During the year, capital expenditures were reduced substantially in comparison to the previous year and were less than the budgeted figures. Indeed, excluding \$ 3.2 million in capital leases (\$ 4.3 million in 1982) capital expenditures this year amounted to \$ 22.8 million compared to a budget of \$ 27 million. In the previous year, capital expenditures amounted to \$ 39.3 million excluding the amounts relating to the acquisition of Dominion's assets. This reduction illustrates that the financial restraints imposed by management produced the desired results for investments and current expenses. For the current year, the capital expenditures will be kept to a strict minimum at a budgeted figure of \$ 16.5 million. No major projects are anticipated.

As at January 29, 1983, working capital stood at \$ 46 million. The ratio of current assets to current liabilities was 1.15:1. Shareholders' equity totaled \$ 164 million and book value per common share was \$ 7.46.

During the year, we completed a number of internal mergers and reorganizations. Now both wholesale and retail operations in Quebec are grouped under Provigo (Distribution) Inc. Sports Experts has become a division of Provisoir Inc. M. Loeb, Limited integrated the operations of Tidewater Wholesale Grocery Co. Inc. into M. Loeb Corporation in the United States. Two subsidiaries of Horne & Pitfield Foods Limited known as C.W. Boon & Company Limited and D & L Land Co. Ltd., were merged together under the name of C.W. Boon & Co. Ltd.

We have mentioned the austerity programmes and strict controls implemented in April 1982. The results achieved prove the effectiveness of these measures. A review of statistical data illustrates that these measures, in conjunction with the programmes of rationalization and consolidation mentioned in the 1982 Annual Report, have produced the expected results. The number of employees has decreased by 1,117 and distribution centres, cash & carry warehouses, and corporate retail outlets by 36.

To remain consistent with the reporting practices of previous years, this Annual Report analyses the Company's activities

by segment and geographic area. Here we will give you a brief overview of our major activities for the year ended January 29, 1983, as well as our comments regarding the general outlook for 1983-84. The segmented reports - Food Distribution, Drug Distribution, and Other Operations - will provide more detailed information about these activities.

Let us begin this review with the food distribution operations which remain Provigo's major segment. Provigo (Distribution) Inc., the corporate name retained following the amalgamation of Provigo (Retail) Inc. and Provigo (Distribution) Inc., consists of two separate divisions; one, the wholesale division and two, the retail division. The wholesale division experienced an active year, having started up a new distribution centre in Ville Saint-Laurent, which replaced three out-of-date warehouses whose leases were up for renewal. In addition, several self-service, cash & carry warehouses were closed and their activities integrated into nearby Presto outlets. This division also supplies corporate and affiliated stores, as well as a number of customers under contract. In addition, it provides merchandising programmes to two voluntary groups, namely Jovi and Provibec. The latter will change its banner in the early part of May and will be known as AXEP stores. A specially designed programme has been developed to meet the specific needs of these markets in the areas of merchandising, advertising, and general supervision. The meat division, which last year encountered a difficult period due to a depressed market and initial problems of integration, has realized a marked recovery. Sales increased and income improved appreciably.

The retail division, which has undergone a great deal of expansion with its acquisition of 86 new stores in 1981, has just completed an eventful and difficult year. First of all, we had to analyse the viability and potential of each individual store within the Company's criteria. We then launched the Heritage store programme, which is a warehouse discount concept, with a new style. Four stores have been transformed to the Heritage concept, one of which is under the jurisdiction of M. Loeb, Limited. Independent retailers bought thirteen corporate supermarkets and operate them under the Provigo banner. Also, eight discount food stores were sold to a Montreal based chain, and five other stores

were closed. It was a demanding and costly period. This pruning was mandatory, however, in order to establish a more solid basis upon which to rebuild. At the operational level, the integration has been slower than anticipated. Hindered by a number of union problems, the ever prevalent difficult economic conditions and intense competition, this division incurred negative results.

M. Loeb, Limited, reflecting more attractive results in general, continued to increase its sales and income. While food distribution is this company's principal activity, it has made concrete steps to expand its distribution of petroleum products and sales to pharmacies. In addition, its retail merchandising has been adapted to fulfill more effectively the needs of consumers by offering warehouse-type prices within many IGA retail outlets. In spite of very keen competition in Ontario, this approach has helped increase appreciably Loeb's share of the market. For some years, Loeb has carried the burden of non-profitable operations in the USA. The self-service, cash & carry warehouse in Washington, D.C. was sold. It also proceeded with the disposal of leases of two warehouses located in Landover, Maryland and Chicago, Illinois resulting in an extraordinary loss of \$ 1.6 million. The U.S. operations of this subsidiary now consist solely of a profitable distribution centre in Tidewater, Virginia, a potential base for future expansion in the eastern United States.

Horne & Pitfield Foods Limited had a good year. Having been accustomed for many years to a constantly growing market, this company, as well, had to face the effects of the economic recession. Nevertheless, it was able to achieve success by initiating a dynamic plan of action, which included a rigorous cutback in costs, a streamlining of retail operations, improvements to the networks of affiliated merchants, and the opening of three mass merchandising supermarkets. Horne & Pitfield inaugurated a new self-service, cash & carry warehouse in Fort McMurray and increased the number of Red Rooster convenience stores.

Market Wholesale Grocery Co. opened a new 245,000 square foot distribution centre in Santa Rosa, California, in May 1982, to replace a centre which had become inadequate. Although start-up



costs were high, these expenses were absorbed in the operations. Depressed economic conditions, combined with very active competition in this state, are responsible for a temporary setback in this subsidiary.

National Drug Limited enjoyed another good year, sales and income having increased notably. Its superior performance can be attributed to improved services and support given to its customers, the motivation of its personnel, and the effectiveness of its management who displayed initiative and foresight.

Provi-Soir Inc. experienced an active and profitable year. At the corporate level, Sports Experts was merged into Provi-Soir Inc. The year ended for Sports Experts with an improvement at both the financial and organizational levels.

What are the prospects for 1983-84? Economists predict a moderate recovery. Within our spheres of operation, we may be modestly optimistic. Food prices should not increase more than 6%. The consumer will continue to exercise discretion, buying mainly the essentials. This, they will do with prudence. On the one hand, our major activities are basic necessities and, in difficult times, the public is more conscious and more attentive to such needs. On the other hand, our entities face fierce competition coming not only from within our industry, but from other types of retail businesses. With so many alternatives, the consumer has a vast selection of stores in which to shop, and is solicited with persistence, each merchant doubling the efforts to fulfill customers' needs.

Such conditions will not make this year an easy one. Having examined every one of our divisions and the market potential in each instance, we are confident that the recovery witnessed in the last three quarters of the year will continue.

In the area of expansion, no major projects are envisioned. We will pursue our plans to rationalize and consolidate operations. Such plans have already demonstrated their effectiveness in many areas. To achieve this, it is imperative that a collective effort be sought as never before. At every echelon we, as officers, managers, and employees, must extend the present scope of our abilities in order to retain our share of the market and indeed, increase it. Through our effectiveness and conscientiousness, we have to minimize costs, make our demands more reasonable, and become even more sensitive to the needs of our clientele. By applying ourselves in this way, our efforts will ensure that the Company remains even more competitive. These are the key ingredients to our success and the assurance of employment.

Such are the challenges which confront us. The cooperation and dedication of our personnel, the support and determination of our retailers, and the patronage of our customers are the essential elements of our performance. Together, we have achieved great success by making Proviso a leader in its industry. We are confident that we will retain this position and realize further progress by the end of the current year.

A handwritten signature in dark ink, reading "Pierre H. Lessard".

Pierre H. Lessard
President and
Chief Operating Officer

April 22, 1983



Food Distribution

Highlights	1983	1982	%
	(thousands of dollars)		
Net sales	\$ 3,051,485	\$ 2,759,992	10.6
Segment operating profit	\$ 56,273	\$ 50,525	11.4
Number of employees			
Full-time	7,085	7,772	
Part-time	3,596	3,887	
	10,681	11,659	
Distribution network			
Distribution centres	36	38	
Cash & Carry depots	71	77	
Affiliated stores:			
Provigo, IGA, Provibec, Jovi, M/M, Mayfair, Triple S	1,104	1,127	
Franchised convenience stores:			
Provi-Soir, Pinto, Red Rooster	434	423	
Corporate stores:			
Provigo supermarkets	111	124	
IGA and Food Giant supermarkets	31	34	
Square footage	2,579,127	2,975,193	
Discount foodstores	9	20	
Square footage	151,555	237,393	

The food distribution business of Provigo Inc. consists of two distinct operations. First, the wholesale business supplies goods and services to food retailers and food service operators. Second, the retail business encompasses sales from retail outlets which belong to the Company and are known as corporate stores.

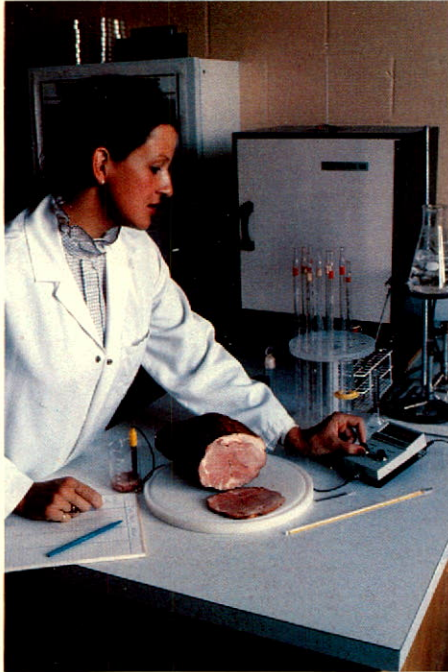
The food distribution operation is Provigo's most important segment. For the year ended January 29, 1983, sales within this segment represent 83% of the Company's total sales. This activity covers the Canadian provinces of Quebec, Ontario, and Alberta as well as the states of California and Virginia in the USA. During the year, expenditures for fixed assets amounted to \$ 16.1 million compared to \$ 26.6 million in the previous year, excluding the amount relating to the Dominion acquisition. For fiscal 1983-84, capital expenditures will be in the range of \$ 11.2 million. During the year, the main achievements for the Provigo companies operating in this segment, in response to the strains of a sluggish economy, were a rationalization of activities and a cutback in expenditures. In addition, the market is stagnant, not growing at all in most areas and very little in the rest. Furthermore, new competition appeared such as public markets, specialty boutiques, discount foodstores, and many others. Consequently, marketing

strategies underwent considerable change and development in order to increase our share of the market. As a result of these efforts, both sales and segment operating profit increased by 10.6% and 11.4% respectively.

Provigo-Quebec

Provigo's food distribution activities are spread throughout almost all of Quebec. Following the amalgamation of Provigo (Distribution) Inc. and Provigo (Retail) Inc. during the year, the new company, Provigo (Distribution) Inc., consolidated its extensive regional resources into one corporate entity for both wholesale and retail operations.

The wholesale operations in Quebec consist of five major regional centres located in Ville Saint-Laurent, Laval, Quebec, Chicoutimi, and Sherbrooke with three other centres established in Victoriaville, Sept-Iles, and St-Hyacinthe. In addition to these eight large grocery distribution centres, there are: a meat processing and distribution centre, an abattoir, two fresh produce distribution centres, and a frozen food warehouse. The new grocery distribution centre located in Ville Saint-Laurent, was officially opened in August 1982. This building of 150,000 square feet is leased on a long-term basis. Built and equipped to Provigo's own specifications and standards, this new fully integrated grocery distribution centre has enabled the Company to replace a few other complementary warehouses and to combine their operations under one roof.



Proviso (Distribution) Inc. has acquired seven self-service, cash & carry warehouses from M. Loeb, Limited and subsequently integrated them into its own self-service, cash & carry Presto network. Now numbering 32 in all, the Presto outlets provide a reliable source of supply to independent merchants, an important nucleus within Quebec's food distribution industry. These outlets also supply restaurants, canteens, tobacco shops, and variety stores.

The meat division, as a result of a more stable market, an expanded clientele, and in particular, vigorous efforts by management, experienced a good year. Sales increased by 16% and profits showed a marked improvement. The fresh fruit and vegetable division operates two warehouses, one located in Montreal and the other in Quebec City. On the whole, the produce division made operational and organizational improvements during the year.

The entire distribution network regularly supplies close to 3,000 customers. Included among these are the group of Proviso supermarkets, the 586 affiliated retailers under the Provibec and Jovi banners, the Provi-Soir franchisees, and numerous other non-affiliated retailers. The wholesale divisions together surpassed their objectives, and consequently, their results are particularly satisfactory, especially in the light of the current difficult economic conditions.



The Provi-Soir division, which coordinates the group of franchised convenience stores, had another good year. The number of stores increased by nine to 178 units of which 104 are twinned to self-service gas stations. Four stores, which have been in operation for more than six years, were renovated. Furthermore, sales of food increased appreciably over the previous year. Undergoing continuous development, the Provi-Soir concept, by adapting to consumer needs, is succeeding well, as indicated each year by its steady progress.

The retail operations, for the most part, have gone through a difficult year in terms of sales and profitability. As for the merchandising policy, this division had to reorient its marketing-advertising programmes in order to reach more effectively a public which is becoming more price conscious. In addition to the negative effect on profit margins, this current trend by consumers contributes towards and overreaction among competitors. One must also recognize the arrival and effect of new food retail outlets such as public markets, speciality shops, and discount foodstores which contribute to the saturation of the food retail market in Quebec.

In accordance with a policy of consolidation and rationalization, the Company sold 22 stores and closed five. Independent merchants bought 13 corporate stores and remain affiliated with Proviso; one store was transferred to

M. Loeb, Limited, and a Montreal chain store operation acquired eight discount markets. Two supermarkets and three discount stores were closed; and three units were added to the corporate store network. The total number of Proviso supermarkets is now 111 compared to 124 last year; and six discount markets under the Heritage, AVA, and EA banners compared to 17 in 1981-82. The total area of these stores is 2,110,894 square feet.

The retail sector established a new division under the Heritage banner in order to extend development of the warehouse discount market. This concept is defined as retail sales applying a systematic and general policy of selling at low margins, offering reduced but essential services thus operating at minimum costs. Based on a self-service food warehouse format, Heritage outlets offer a limited variety of products at prices substantially lower than conventional supermarkets. There are four such food warehouses in operation at the moment, one of which is under the control of M. Loeb, Limited.

The number of Proviso supermarkets operated by independent merchants increased by 10 during the year bringing their total to 132 members. Participating in marketing programmes developed by the retail division, these stores have shown excellent progress.



Overall, the results from our retail operations were disappointing. This situation will improve as the effects of the recovery plan, initiated some time ago and well underway, are felt during the current year.

M. Loeb, Limited

This subsidiary has operations principally in Ontario, Quebec, and Virginia. In Ontario, the businesses are based in Sudbury, London, and Ottawa; in Quebec - Amos, Hull, and Montreal; and in the United States - in Tidewater, Virginia. During the year, this company, notwithstanding the economic constraints, was able to increase its sales and income.

The wholesale division operates seven regional food distribution centres which handle grocery products, fresh produce, frozen foods, and general merchandise. In addition, there are 22 Zenith self-service, cash & carry warehouses completing this network which supply corporate and affiliated stores under the IGA and M/M banners, Pinto convenience stores, independent grocers, and other food service businesses. During the year, one Zenith self-service warehouse was closed in Amos, and seven others were sold to, and merged with the Presto

operation of Provigo (Distribution) Inc. M. Loeb, Limited now supplies and services 106 independent retailers under the IGA banner. During the year, four stores were closed and an independent retailer purchased a corporate IGA store in the Ottawa region. The wholesale operations of M. Loeb, Limited progressed and showed a marked improvement during the year, resulting from the expansion of its clientele by the signing of a number of collective or individual service and supply agreements with many new clients.

The number of Pinto convenience stores now totals 106, having disposed of non-profitable stores and those unable to meet the company's established standards.

Loeb Variety Sales, the division responsible for distribution of general merchandise, felt the effects of recession on the buying habits of consumers of these goods. Regardless, the year was satisfactory because of a greater number of customers. Given the stimulus of an economic recovery, an improvement is foreseeable in the near future.

The retail division of M. Loeb includes 17 corporate IGA supermarkets and three discount foodstores under the Heritage and Orange Store banners. The total retail space of these 20 stores is 361,295 square feet. One IGA super-

market was converted to a Heritage store, and two were sold to become affiliated member stores. A Provigo was converted to an IGA in Val d'Or, and one discount market was closed. In order to be effective during the current economic conditions, M. Loeb, Limited has reviewed the warehouse market concept wherever this type of operation could thrive. The competitive environment necessitated an operational restructuring, a reduction in gross margins and the development of new marketing strategies, all of which resulted in a growth in market share.

The U.S. subsidiary, M. Loeb Corporation, reduced the level of its business activity by selling its self-service, cash & carry warehouse in Washington, D.C. and by cancelling its expensive leases for vacant warehouses in Landover, Maryland and Chicago, Illinois. Although these transactions have been costly, at least they have brought the losses, which would otherwise reoccur, to a final end. Now this subsidiary can devote its attention to the Tidewater division in Virginia, as it is well positioned to take advantage of opportunities in this area.

As a result of consolidating its operations and initiating a stricter control of expenses, M. Loeb, Limited has been able to report improved results over the previous year. During the current year, judging by its plans and objectives, this company should be able to maintain its present rate of progress.

Horne & Pitfield Foods Limited

Operating mainly in Alberta, this company felt the effects of the difficult economic conditions which prevailed in 1982. Despite this predicament, this subsidiary managed to increase sales and operating profits.

This company's wholesale segment includes eight distribution centres and eight self-service, cash & carry warehouses. In Fort McMurray, a new self-service, cash & carry warehouse began operating during the year and the Peace River, and Medicine Hat operations were computerized with the installation of new equipment. The distribution centres supply 77 affiliated IGA retailers, as well as 169 merchants doing business under the M/M, Mayfair, and Triple S banners. Two new IGA's were officially opened, one of which covers 25,000 square feet and includes an in-store pharmacy.

The number of Red Rooster convenience stores, all owned by independent merchants, expanded from 140 to 150 stores during last year. Of this number, 50 are twinned to self-service gas stations. These stores enjoyed a successful year in 1982.

Horne & Pitfield's retail operations consist of 14 supermarkets: 11 IGA's, and three mass merchandising supermarkets known as Food Giant. During the year, one corporate IGA supermarket was sold to an independent, and two were converted to Food Giant outlets. Consumers, given the problems of today, have changed their habits in Alberta like anywhere else. In urban centres, like Edmonton and Calgary, one is aware of a very large number of recently opened supermarkets, for the size of population, leading to very intense competition for the limited number of available consumer dollars.

As a group, the existing operations will provide us with the opportunity to profit from the benefits of the expected economic recovery. The steps taken during the year to cut costs at all levels, in addition to the modern installations, give us the confidence to expect Horne & Pitfield to continue its rate of success.



Market Wholesale Grocery Co.

The operations of Market Wholesale, concentrated in the north-west area of the state of California, are strictly at the wholesale level and include a network of seven major distribution centres and nine self-service, cash & carry warehouses. The total area for these operations is 903,156 square feet.

In May 1982, this U.S. subsidiary began operating its new 245,000 square foot distribution centre in Santa Rosa. Technical difficulties developed shortly after operations began and continued into the initial start-up period. The majority of the problems have been resolved and with the improved productivity, this new centre is beginning to realize the expected reduction in operating costs.

Cost cutting has been the main goal within this subsidiary during the recent year. For example, a new workshop for a preventive maintenance programme of trucks and machinery has been set up in order to maximize the safe and productive use of equipment.

In order to face the challenge of a difficult market, Market Wholesale has set the following objectives for itself: to recruit new clients, to improve customer service, to increase sales, to control costs, and to make its operations more profitable. Realizing these objectives will build stronger customer relations and guarantee a constant rate of progress in the long term.

As for labour relations, the management of all our food operations has made a considerable effort to create a favourable environment and to foster an open dialogue with employees and their representatives. This approach, leading to preventive mediation in the wholesale division at Laval with union representatives and the Ministry of Labour, has been a positive experience. During the last year, 71 collective agreements came due. Of this number, 65 were settled through normal negotiation procedures, and six resulted in work stoppages. The most serious interruption, lasting sixteen weeks, involved 11 corporate stores and 500 employees in the Saguenay-Lac St-Jean region.

Based on the progress achieved in 1982-83 and initial projections for 1983-84, the food distribution segment will produce a good year. However, the price war in Quebec, which began in March of 1983, is likely to affect the results for the year. Nevertheless, the existing operational infrastructure and the on-going programmes to increase efficiency, will enable the Provigo companies to continue developing and to face the challenges that lie ahead.



Drug Distribution



Highlights	1983	1982	%
	(thousands of dollars)		
Net sales	\$ 402,286	\$ 331,137	21.5
Segment operating profit	\$ 10,767	\$ 8,311	29.6
Number of employees	735	753	
Distribution network			
Distribution centres and agencies	11	12	
Affiliated drugstores:			
ARP, Promoprix	305	311	
Corporate drugstores:			
Good Neighbor Drug Mart	9	9	
Square footage	42,439	42,439	

The drug distribution segment represents 11% of the Company's total sales. During the year ended January 29, 1983, sales and segment operating profit increased by 21.5% and 29.6% respectively. Operating throughout Alberta, Manitoba, Saskatchewan, Ontario, Quebec, and the Maritimes, this segment encompasses the sale of drug products, proprietary medicines, health and beauty products, and other related items. These operations are carried out by Provigo's two subsidiaries: National Drug Limited and M. Loeb, Limited - Montreal Division known as Georges Painchaud. During the year, expenditures for fixed assets amounted to \$ 650,000 compared to \$ 978,000 last year, and plans call for \$ 627,000 for fiscal 1983-84.

National Drug Limited

This company produced very good results despite the present unfortunate economic situation. The increases in sales and income during last year are a result of high quality customer service and efficient management.

The operations of this company, consisting of 11 distribution centres, including an agency of pharmaceutical products, supply 195 affiliated drugstores doing business under the ARP banner as well as more than 3,000 customers - pharmacies, retailers, and laboratories - spread throughout many Canadian provinces.

The retail division within this company operates nine Good Neighbor Drug Mart corporate pharmacies, all in the Maritimes, with retail floor space of 42,439 square feet. This sector, faced with intense competition, felt the inevitable consequences, as reflected by smaller gross margins.

Numerous steps have been taken to mitigate the difficulties imposed by the recession. The major ones include a rigorous programme to control expenses, close observation and control of inventories and accounts receivable, improvements in productivity at all levels and implication of all personnel towards the setting and achievement of performance objectives. Notable progress has been made in this company's wholesale divisions.

The management of National Drug, always exploring for new frontiers, is facing the challenges of fiscal 1983-84 with confidence. And, according to all expectations, the company should experience a year of progress.

M. Loeb, Limited - Montreal Division (Georges Painchaud)

This division produced significant sales increases during 1982. Because of changes in marketing strategy, the results of the Promoprix group reflect an important improvement in sales. This group now consists of 110 affiliated members located mainly in the metropolitan region of Montreal. By providing attentive customer service and an intelligently oriented marketing programme, this company has been able to perform well. This trend is expected to continue through 1983-84.

The market for drug products is not insensitive to social change and development. The increase in the average age of the population and budget cutbacks instituted in hospitals and social services have a direct impact on the orientation of drug products. Consequently, we are intensifying the effort to determine the direction of new developments in order to identify new products and additional services that will attract and hold customers, and enable the companies to supply the drug market more effectively. In this evolving industry, the future of our two companies operating in this segment of the drug distribution business looks promising.

Other Operations



Highlights	1983	1982	%
	(thousands of dollars)		
Net sales	\$ 229,183	\$ 202,831	13.0
Segment operating profit	\$ 14,441	\$ 12,274	17.7
Number of employees			
Full-time	283	353	
Part-time	110	161	
	393	514	
Sporting and leisure goods			
Distribution centre	1	1	
Associated retailers	85	80	
Petroleum products, Gasoline stations:			
Top Valu Gasmarts, Provi-Soir	237	214	
Real estate			
Wholly and jointly-owned		(square feet)	
Land in use	14,939,005	15,727,495	
Land held for future development	9,506,723	10,168,708	
Buildings	4,113,363	4,152,792	

The various activities of the Company that are grouped together in the Other Operations segment include the sale of petroleum products, sporting goods, leisure time apparel, real estate development, property management, transportation operations, and related services. Sales for this segment represent 6% of the Company's sales.

Sales and segment operating profit for this sector increased by 13.0% and 17.7% respectively, in comparison to the previous year. Fixed asset expenditures for these activities were \$ 8.5 million in 1982-83, compared to \$ 20.5 million for 1981-82. Plans indicate that capital expenditures for 1983-84 will be approximately \$ 4.7 million.

Petroleum Products

The two divisions in this segment responsible for petroleum products sold about 465 million litres of gasoline last year. One division, Provi-Soir, a Quebec operation, has self-service gas islands twinned with a number of convenience stores. The other, Top Valu, operates mainly in Ontario selling to independent retailers, as well as through its own stations. Sales from the 50 gas stations attached to the Red Rooster convenience stores are not included in this segment because the stations are owned entirely by independent merchants.

The number of self-service gas islands twinned to Provi-Soir stores increased from 95 to 104 units during the year. Of

these, 79 are open for business 24 hours a day compared to 52 units last year. Gasoline sales dropped because of three main factors: the high price of gasoline, the economic slowdown, and the popularity of smaller and more economical cars.

Top Valu, a division of M. Loeb, Limited, experienced an excellent year. The number of gasoline stations has risen to 133 of which 41 belong to independents, compared to 119 last year.

Sporting and Leisure Goods

Sports Experts, merged into Provi-Soir Inc. during the year, has improved notably in comparison to previous years in both financial and general organizational terms. Expanding the Sports Experts network into regional shopping centres has been an important step and a significant development. During the year, seven stores were closed, seven new points of sale were officially opened, and five non-affiliated retailers became buying members.

The year just ended has been one of consolidation of human and financial resources, and a rationalization of physical operations. We are confident, because of developments in the current year, that our objectives will be reached.

Real Estate

Denault Investments Inc., its subsidiaries, and Shoppers City are responsible for managing the Company's real estate developments.

During the year ended January 29, 1983, the established priorities were to sell or sublet properties that were either vacant or of inadequate potential for future development.

For 1983-84, given the current economic situation, this segment will follow the same plan as in the past two years based on conservative and prudent development.

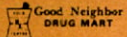
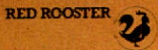
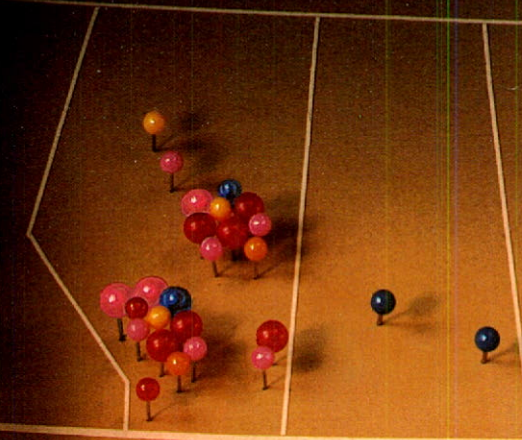
Various Services

The Proviso companies include other important operations within specific divisions providing essential services and completing the operational structures of the Company as a whole. Trucking is carried out by Capital City Transport Inc., Lobem Transport Limited and Canadian Western Brokers Company Limited; and the Company has a number of workshops providing printing services.

Many of these services are used, in fact, by associated or affiliated merchants and franchisees in the preparation and estimates of plans for renovations and alterations to their stores, as well as the purchase of equipment necessary to operate their businesses.



These other operations provide an access for all segments of the Company to services which ensure priority, security, and flexibility.



5 215 965. *
 5 015 303. -
 78 657. *
 15 039. +
 16 398. +
 4 640. -
 44 853. *
 257 2006. *



5 215 965. *
 78 657. *
 17 477. +
 579. +
 16 039. +
 16 398. +
 4 640. -
 44 853. *
 33 854. *
 257 2006. *

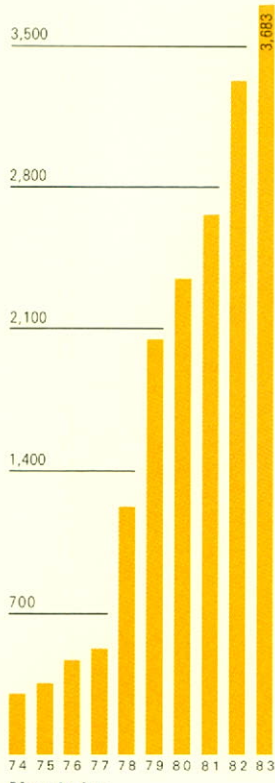
-  Affiliated Retailers
-  Corporate Stores
-  Distribution Centres
Cash & Carry Warehouses

-  Convenience Stores
-  Drug Distribution

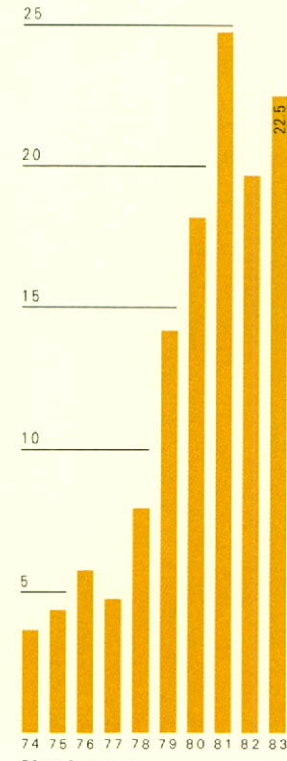
-  Gasoline Stations
-  Other Operations

The Provigo Network

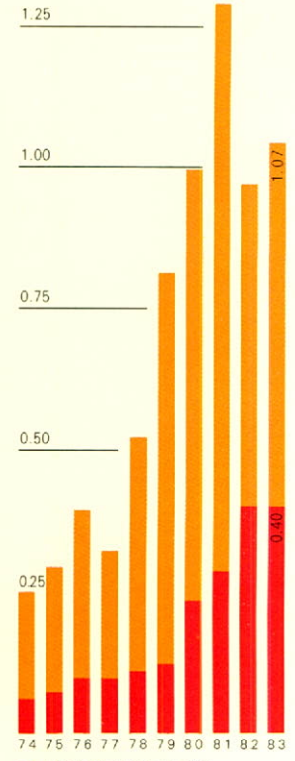




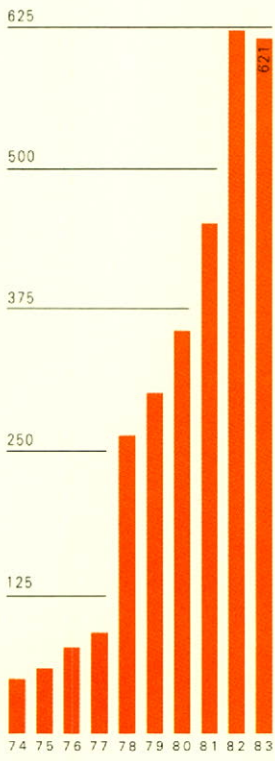
Net Sales
(millions of dollars)



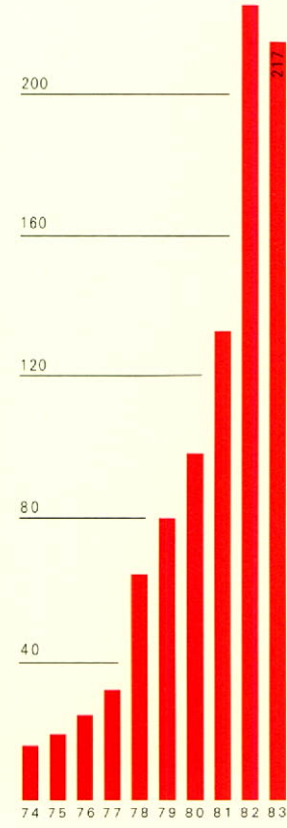
Net Income
(millions of dollars)



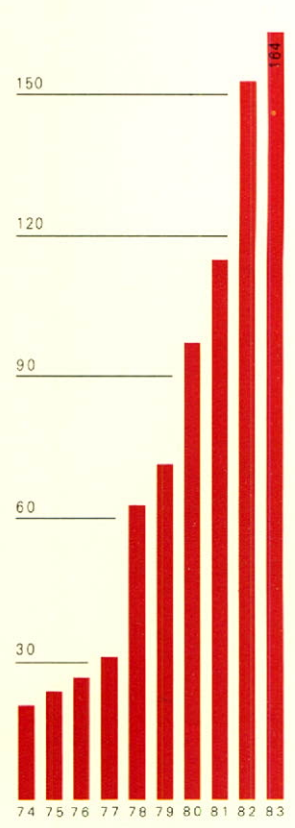
Net Earnings/Share
Dividends
(dollars)



Total Assets
(millions of dollars)



Fixed Assets
(millions of dollars)



Shareholders' Equity
(millions of dollars)

Provigo Inc.

Consolidated Statement of Income

Year ended January 29, 1983

	1983	1982
	(thousands of dollars)	
Net sales	\$ 3,682,954	\$ 3,293,960
Cost of sales and operating expenses	<u>3,590,209</u>	<u>3,215,303</u>
Operating income before depreciation, amortization and interest	<u>92,745</u>	<u>78,657</u>
Depreciation, amortization and interest:		
Depreciation and amortization	20,580	17,477
Amortization of goodwill	746	579
Interest on long-term debt	21,609	15,039
Other interest	12,123	16,398
Investment and interest income	<u>(3,428)</u>	<u>(4,640)</u>
	<u>51,630</u>	<u>44,853</u>
Operating income before income taxes	<u>41,115</u>	<u>33,804</u>
Income taxes:		
Current	20,239	16,333
Deferred	<u>(2,696)</u>	<u>(2,205)</u>
	<u>17,543</u>	<u>14,128</u>
Income before the following items	23,572	19,676
Other income (loss) (note 7)	(77)	7
Gain (loss) on translation of foreign currencies	<u>651</u>	<u>(46)</u>
Income before extraordinary item	<u>24,146</u>	<u>19,637</u>
Extraordinary item (note 8)	<u>(1,613)</u>	<u>—</u>
Net income for the year	<u>\$ 22,533</u>	<u>\$ 19,637</u>
Earnings per common share (note 9):		
Income before extraordinary item	<u>\$ 1.16</u>	<u>\$ 0.94</u>
Net income for the year	<u>\$ 1.07</u>	<u>\$ 0.94</u>

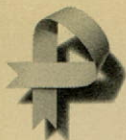
See accompanying notes

Consolidated Statement of Retained Earnings

Year ended January 29, 1983

	1983	1982
	(thousands of dollars)	
Balance, beginning of year	\$ 81,034	\$ 72,274
Net income for the year	<u>22,533</u>	<u>19,637</u>
	<u>103,567</u>	<u>91,911</u>
Deduct:		
Dividends paid on preferred shares	1,935	2,479
Dividends paid on common shares (\$ 0.40 per share in 1983 and 1982)	7,735	7,313
Share issuance expenses, net of income taxes of \$ 934,000	<u>—</u>	<u>1,085</u>
	<u>9,670</u>	<u>10,877</u>
Balance, end of year	<u>\$ 93,897</u>	<u>\$ 81,034</u>

See accompanying notes



Provigo Inc.

Consolidated Balance Sheet

January 29, 1983

Assets	1983	1982
		(thousands of dollars)
Current assets:		
Cash and deposit certificates	\$ 8,438	\$ 4,971
Accounts receivable	130,227	125,152
Merchandise inventories	209,836	215,036
Prepaid expenses	6,687	7,852
Total current assets	<u>355,188</u>	<u>353,011</u>
Investments, at cost:		
Marketable securities (quoted market value - \$ 6,648,000; 1982 - \$ 3,502,000)	6,958	7,092
Long-term receivables and other	7,082	5,630
	<u>14,040</u>	<u>12,722</u>
Fixed assets, at cost (note 2)	308,965	302,900
Less accumulated depreciation	91,694	76,157
	<u>217,271</u>	<u>226,743</u>
Other assets:		
Goodwill, at cost less amortization	24,172	24,533
Deferred charges, at cost less amortization	1,084	1,350
Future tax benefits from prior years' losses carried forward	9,427	6,166
	<u>34,683</u>	<u>32,049</u>
	<u>\$ 621,182</u>	<u>\$ 624,525</u>

On behalf of the Board:
Antoine Turmel, Director
Pierre H. Lessard, Director

Liabilities and Shareholders' Equity	1983	1982
	(thousands of dollars)	
Current liabilities:		
Cheques issued and outstanding - net	\$ 20,261	\$ 22,638
Bank loans and acceptances (note 3)	66,875	75,515
Accounts payable and other liabilities	200,029	201,195
Income and other taxes payable	16,586	13,875
Current portion of obligations under capital leases	1,226	1,606
Current portion of long-term debt	4,159	3,052
Total current liabilities	<u>309,136</u>	<u>317,881</u>
Obligations under capital leases (note 4)	<u>25,981</u>	27,363
Long-term debt (note 5)	<u>112,398</u>	<u>116,567</u>
Deferred credits:		
Deferred income taxes	9,804	9,239
Other	211	234
	<u>10,015</u>	<u>9,473</u>
Shareholders' equity:		
Capital stock (note 6)	69,755	72,207
Retained earnings	93,897	81,034
	<u>163,652</u>	<u>153,241</u>
	<u>\$ 621,182</u>	<u>\$ 624,525</u>

See accompanying notes



Provigo Inc.

Consolidated Statement of Changes in Financial Position

Year ended January 29, 1983

	1983	1982
	(thousands of dollars)	
Source of funds:		
Operations -		
Income before extraordinary item	\$ 24,146	\$ 19,637
Charges not affecting working capital:		
Depreciation and amortization	21,326	18,056
Deferred income taxes	(2,696)	(2,205)
Other	409	352
Funds from operations	<u>43,185</u>	<u>35,840</u>
Realization of investments	1,998	910
Sale of fixed assets	15,008	2,165
Net increase in obligations under capital leases	—	2,755
Long-term debt	—	46,854
Issue of common shares	673	30,981
Total source of funds	<u>60,864</u>	<u>119,505</u>
Application of funds:		
Acquisition of assets net of working capital acquired	—	62,783
Acquisition of other fixed assets	26,116	41,524
Acquisition of other goodwill	385	40
Investments	3,482	2,962
Net decrease in obligations under capital leases	1,382	—
Decrease in long-term debt	4,169	2,503
Loss on disposal of leases (note 8)	1,613	—
Dividends paid on preferred and common shares	9,670	9,792
Redemption of preferred shares	3,125	3,125
Total application of funds	<u>49,942</u>	<u>122,729</u>
Increase (decrease) in working capital	10,922	(3,224)
Working capital, beginning of year	35,130	38,354
Working capital, end of year	<u>\$ 46,052</u>	<u>\$ 35,130</u>

See accompanying notes

Auditors' Report

To the Shareholders of Provigo Inc.:

We have examined the consolidated balance sheet of Provigo Inc. as at January 29, 1983 and the consolidated statements of income, retained earnings and changes in financial position for the year then ended and have obtained all the information and explanations we have required. Our examination was made in accordance with generally accepted auditing standards, and accordingly included such tests and other procedures as we considered necessary in the circumstances.

In our opinion, and according to the best of our information and the explanations given to us, and as shown by the books of the company, these consolidated financial statements are drawn up so as to exhibit a true and correct view of the state of the affairs of the company as at January 29, 1983 and the results of its operations and the changes in its financial position for the year then ended in accordance with generally accepted accounting principles applied on a basis consistent with that of the preceding year.

Montreal, Canada,
April 4, 1983.

Clarkson Gordon
Chartered Accountants

Notes to Consolidated Financial Statements

January 29, 1983

1. Summary of significant accounting policies

The consolidated financial statements have been prepared within the framework of the accounting policies summarized below and are in accordance with accounting principles generally accepted in Canada, consistently applied and conform in all material respects with International Accounting Standards.

a) Consolidation -

The consolidated financial statements include the accounts of Provigo Inc. and its subsidiaries.

b) Translation of foreign currencies -

The accounts of subsidiaries in the United States have been translated to Canadian dollars as follows: current assets and current liabilities, at the year-end exchange rate; all other assets and liabilities, at the exchange rate prevailing at the acquisition or transaction date; revenues and expenses (other than depreciation and amortization which are translated at the rate applicable to the related fixed assets), at the average exchange rate for the year. Foreign exchange gains or losses arising from translation are included in the statement of income.

c) Merchandise inventories -

Inventories are valued at the lower of cost, generally determined on a first-in, first-out basis, and net realizable value.

d) Fixed assets -

Fixed assets are stated at cost less accumulated depreciation and amortization.

The company follows the policy of capitalizing assets leased from third parties with respect to capital leases entered into after January 27, 1979.

Fixed assets, including assets under capital leases, are depreciated using the straight-line method at annual rates of 2½% to 5% for buildings and 10% for equipment except for store equipment which is depreciated at 12½%. Automotive equipment is depreciated using the diminishing balance method at an annual rate of 30%. Leasehold improvements are amortized over the terms of the related leases plus the first renewal option period, if any.

e) Goodwill -

Goodwill is amortized on a straight-line basis over periods not exceeding 40 years.

f) Deferred charges -

Deferred charges are amortized on a straight-line basis over the life of the related items.

g) Income taxes -

Income taxes are accounted for on the tax allocation basis. Under this basis, timing differences arising between the time of recognition of certain revenue and expense items in the computation of accounting income and their recognition in the computation of taxable income, give rise to deferred income taxes.

2. Fixed assets

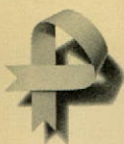
	1983			1982
	Cost	Accumulated depreciation	Net book value	Net book value (thousands of dollars)
Land	\$ 26,202	\$ —	\$ 26,202	\$ 25,928
Buildings	80,860	12,429	68,431	67,366
Equipment	138,099	68,063	70,036	73,253
Leasehold improvements	18,985	6,257	12,728	14,808
Fixed assets under capital leases (consisting mainly of buildings)	44,819	4,945	39,874	45,388
	\$ 308,965	\$ 91,694	\$ 217,271	\$ 226,743

3. Bank loans and acceptances

The assets of certain subsidiaries have been pledged as security against current bank loans and acceptances aggregating \$ 25,029,000 (1982 - \$ 35,835,000).

4. Obligations under capital leases

The obligations under capital leases were determined using the interest rates applicable at the time of acquisition (average rate of 16.9%). Minimum lease payments under these leases aggregate \$ 124,510,000 including \$ 97,303,000 of interest, and are payable as follows: 1984 - \$ 5,664,000, including \$ 4,438,000 of interest; 1985 - \$ 5,366,000; 1986 - \$ 4,980,000; 1987 - \$ 4,335,000; 1988 - \$ 4,178,000; 1989 and thereafter - \$ 99,987,000. The interest charged to income in 1983, relating to these obligations, amounts to \$ 4,733,000 (1982 - \$ 3,276,000) and is included in interest on long-term debt.



5. Long-term debt

	1983	1982
	(thousands of dollars)	
6% Sinking fund debentures, Series A, maturing in 1985	\$ 460	\$ 486
9½% Sinking fund debentures, Series B, maturing in 1991	1,840	2,000
11¼% Sinking fund debentures, Series C, maturing in 1995 (retractable in 1985 at the option of the holders)	9,698	9,723
Sinking fund debentures bearing interest at prime rate, Series D, maturing in 2000*	20,000	20,000
Bank loans bearing interest at prime rate (\$10,000,000 bearing interest at prime rate plus ¼%), maturing from 1984 to 1989*	66,000	66,000
Notes, mortgages and other long-term borrowings, bearing an average interest rate of 13½% maturing at various dates to 2000	18,559	21,410
	<u>116,557</u>	<u>119,619</u>
Less instalments due within one year included in current liabilities	4,159	3,052
	<u>\$ 112,398</u>	<u>\$ 116,567</u>

* Prepayable at the option of the company

The debentures are issued under a trust deed and are secured by a floating charge on the assets of the company.

Minimum annual instalments on long-term debt due in the next five years are approximately as follows: 1984 - \$ 4,159,000; 1985 - \$ 2,737,000; 1986 - \$ 27,998,000; 1987 - \$ 23,822,000; 1988 - \$ 15,676,000.

6. Capital stock

On June 1st, 1982, the company obtained a continuation certificate under part 1A of the Companies Act (Quebec).

As of January 29, 1983, the capital stock of the company consists of:

	1983	1982
	(thousands of dollars)	
Authorized:		
1,750,000 Preferred shares with a par value of \$ 25 each		
unlimited number of common shares without par value		
Issued and outstanding:		
750,000 preferred shares, Series A (1982 - 875,000)	\$ 18,750	\$ 21,875
19,419,696 common shares (1982 - 19,293,092)	51,005	50,332
	<u>\$ 69,755</u>	<u>\$ 72,207</u>

On March 1, 1982, 125,000 preferred shares, Series A, were redeemed by the company at their par value totalling \$ 3,125,000.

The holders of the Series A preferred shares are entitled to receive a quarterly preferential cumulative cash dividend equal to one half of the bank prime rate plus 1½%. In addition, the company is obligated to redeem for cancellation 125,000 such shares, at their par value, on March 1 of each of the years 1983 to 1988 inclusive.

During the year, 48,000 common shares were issued under a stock option plan to a director and senior officer, and 78,604 common shares were issued under an employee stock purchase plan, for a total cash consideration of \$ 673,000.

As at January 29, 1983, the company had reserved 44,000 common shares for issuance under a stock option plan for directors and senior officers and 221,396 common shares for issuance under an employee stock purchase plan. The issuance of these common shares would not have a material dilution effect on the earnings per common share of the company.

7. Other income (loss)

Other income (loss) consists mainly of net gains or net losses on the sale of fixed assets and on the sale or closure of supermarkets less related income taxes.

8. Extraordinary item

In 1980, certain operations of M. Loeb Corporation, a wholly-owned United States subsidiary were discontinued. The extraordinary item is related to a terminal loss incurred during the year on the disposal of leases of two warehouses previously used for these operations.

9. Earnings per common share

Earnings per common share have been computed by dividing the income before extraordinary item and the net income for the year, after deducting dividends accruing to the Series A preferred shares of \$ 1,802,000 in 1983 (\$ 2,444,000 in 1982), by the weighted average number of common shares outstanding during the year.

10. Commitments and contingent liabilities

At January 29, 1983:

a) Total basic commitments of the company under long-term operating leases (including capital leases not capitalized) amounted to \$ 144,549,000, after deducting sub-leases of \$ 165,378,000. The net annual rentals under these leases due in the next five years are approximately as follows: 1984 - \$ 13,169,000; 1985 - \$ 12,242,000; 1986 - \$ 11,545,000; 1987 - \$ 10,538,000; 1988 - \$ 9,773,000. Had the company given retroactive effect to the capitalization of capital leases entered into before January 28, 1979, the following items would have been reflected in the balance sheet:

	1983	1982
	(thousands of dollars)	
Fixed assets	<u>\$ 28,375</u>	\$ 32,651
Current portion of obligations under capital leases	\$ 1,660	\$ 1,974
Obligation under capital leases	<u>33,827</u>	37,674
	<u>\$ 35,487</u>	<u>\$ 39,648</u>

The capitalization would not have a material effect on the net income for the year.

b) The company had guaranteed loans to third parties aggregating \$ 7,317,000.

11. Pension plans

The company participates in various pension plans for its employees. Recent actuarial reports indicate no unfunded liability.

12. Remuneration of directors and officers

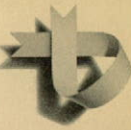
The aggregate direct remuneration paid or payable with respect to the 1983 year to the directors and senior officers of the company amounts to \$ 1,489,000.

13. Subsequent event

On March 1, 1983 the Company issued \$ 20,000,000 of debentures, Series E, 13½%, maturing in 1993. The proceeds of the issue was used to reimburse long-term bank loans.

14. Comparative figures

Certain of the 1982 comparative figures were reclassified in order to conform with the presentation adopted in 1983.



15. Segmented information

The company's operations are carried on in Canada and the United States, and comprise the following industry segments:

Food distribution: the distribution of groceries, meat, produce and other related food products as well as tobacco and confectionery to independent retailers and the distribution of such products by company-owned foodstores.

Drug distribution: the distribution of pharmaceuticals, proprietary and patent medicines and other drug store related products through a wholesale distribution network of warehouses, an agency operation and retail drugstores.

Other operations: all other operations, namely the retail sale of petroleum products in Quebec and Ontario, sporting goods distribution, and food related real estate development, property management and transportation.

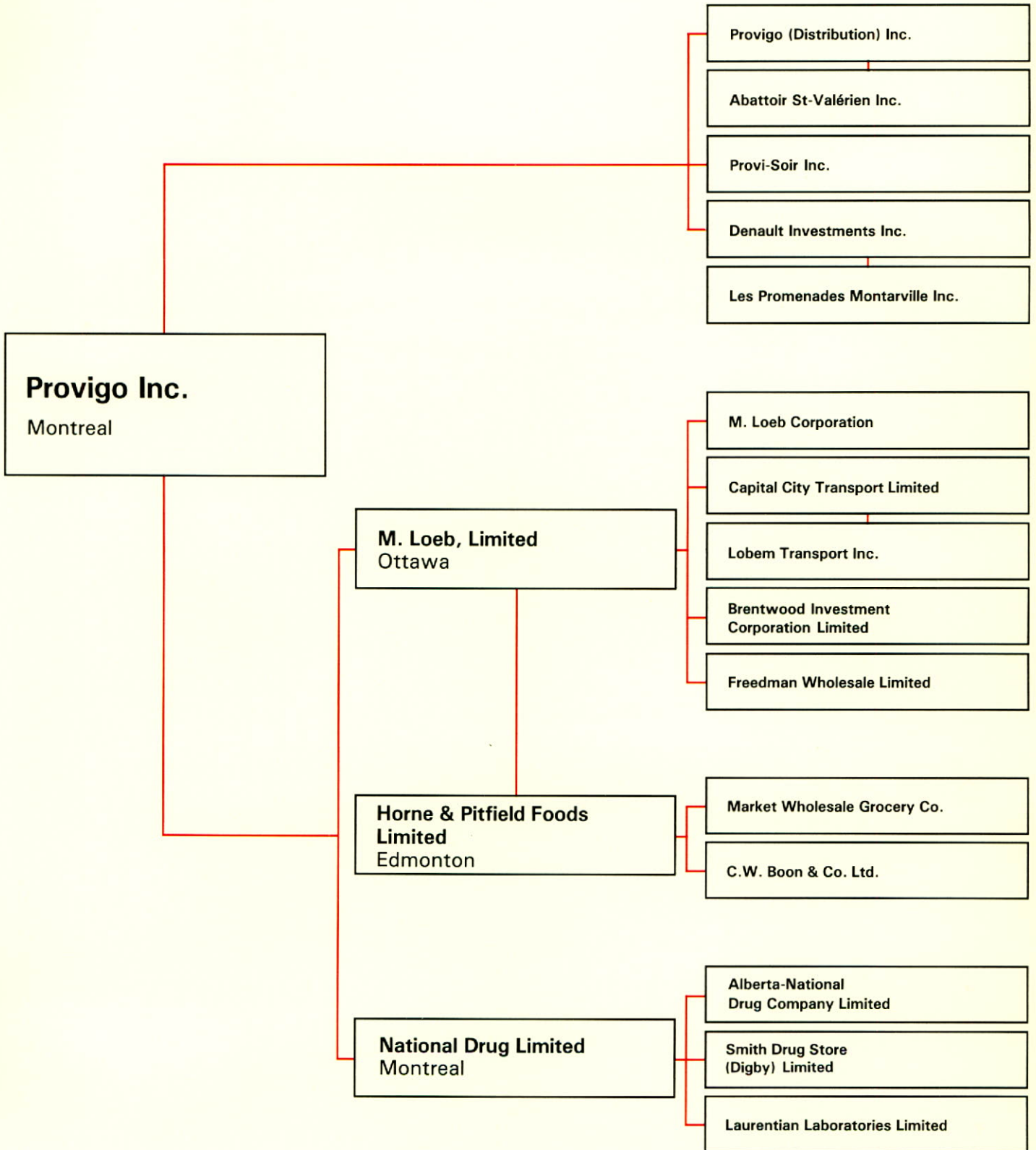
Inter-segment sales are based on prices approximating cost. There were no sales between Canadian and United States operations.

The identifiable assets are those assets used in the company's operations of each segment. Corporate assets are principally cash, marketable securities, goodwill, and land and buildings held for future expansion.

Segmented Information (thousands of dollars)

	Industry Segments						Geographic Segments					
	Food distribution		Drug distribution		Other operations		Consolidated		Canada		United States	
	1983	1982	1983	1982	1983	1982	1983	1982	1983	1982	1983	1982
Segmented sales	\$ 3,051,485	\$ 2,760,037	\$ 402,626	\$ 331,443	\$ 231,984	\$ 205,359	\$ 3,686,095	\$ 3,296,839				
Less inter-segment sales	—	45	340	306	2,801	2,528	3,141	2,879				
Net sales	\$ 3,051,485	\$ 2,759,992	\$ 402,286	\$ 331,137	\$ 229,183	\$ 202,831	\$ 3,682,954	\$ 3,293,960	\$ 3,314,256	\$ 2,891,565	\$ 368,698	\$ 402,395
Segment operating profit	\$ 56,273	\$ 50,525	\$ 10,767	\$ 8,311	\$ 14,441	\$ 12,274	\$ 81,481	\$ 71,110	\$ 73,353	\$ 59,643	\$ 8,128	\$ 11,467
General corporate expenses							10,062	10,509				
Interest on long-term debt							21,609	15,039				
Other interest							12,123	16,398				
Investment and interest income							(3,428)	(4,640)				
Operating income before income taxes							\$ 41,115	\$ 33,804				
Identifiable assets	\$ 440,533	\$ 449,169	\$ 60,245	\$ 54,961	\$ 81,706	\$ 84,812	\$ 582,484	\$ 588,942	\$ 529,726	\$ 531,449	\$ 52,758	\$ 57,493
Corporate assets							38,698	35,583				
Total assets							\$ 621,182	\$ 624,525				
Capital expenditures	\$ 16,115	\$ 88,908	\$ 650	\$ 978	\$ 8,450	\$ 20,461						
Depreciation and amortization	\$ 15,803	\$ 12,943	\$ 618	\$ 437	\$ 3,723	\$ 3,438						

The Provigo Group of Companies





Provigo Inc.

Directors

Marcel Bélanger **
Jean Boiteau
Jean Faubert ***
David A. Golden **
Carl R. Goslovich
Jean-Louis Lamontagne *
Pierre H. Lessard */***
André Marier *
M. Brian Mulroney ***
Carmand Normand **
René Provost *
Kenneth W. Quinn
Norman W. Robertson
Gaston Roy
Guy St-Germain **/***
David F. Sobey
Donald R. Sobey ***
Antoine Turmel */***

- * Member of the Executive Committee
- ** Member of the Audit Committee
- *** Member of the Human Resources Committee

Major Bankers

National Bank of Canada
The Toronto-Dominion Bank
The Royal Bank of Canada
The Mercantile Bank of Canada
Banque Nationale de Paris (Canada)
Union Bank-California

Auditors

Clarkson Gordon

Registrars and Transfer Agents

General Trust of Canada, Montreal
Guaranty Trust, Toronto

Head Office

800 Dorchester Blvd. West
Montreal, Quebec
H3B 1Y2

Officers

Antoine Turmel, O.C.
Chairman of the Board
and Chief Executive Officer

René Provost
Vice-Chairman of the Board
and Vice-President, Public Affairs

Pierre H. Lessard
President and Chief Operating Officer

Jean-Louis Lamontagne
Executive Vice-President, Wholesale Operations

Yvan Bussièrès
Vice-President, Administration and Treasurer

Richard Constantineau
Vice-President, Retail Operations

Claude Dufour
Vice-President, Meat Operations

H. Paul Gobeil
Vice-President, Finance

Jacques Lesage
Vice-President, Human Resources

Jean-Claude Merizzi
Vice-President, Development and Expansion

Gaston Roy
Vice-President, Procurement

Claude E. Leduc
Secretary

Provigo Inc. Management of Major Subsidiaries

M. Loeb, Limited

President and Chief Operating Officer
H. Paul Gobeil

Vice-Presidents
William Kipp
Richard Laniel
Norman Lesh
Claude Rivest
Alfred Teixeira

Horne & Pitfield Foods Limited

President and Chief Executive Officer
Kenneth W. Quinn

Vice-Presidents
John M. Freeman
Ronald J.F. Garland
Melvin G. Lindgren
David W. Mellor
Wayne A. Wagner

National Drug Limited

President and Chief Executive Officer
Gordon J. Odell

Vice-Presidents
Tandy D. Arnold
Louis M. Goelman
J. Laurie Johnston
William R. Killorn
Claude A. Savard

Market Wholesale Grocery Co.

President and Chief Executive Officer
Carl R. Goslovich

Vice-Presidents
Walter J. Amador
John R. Biagi
William H. Birtcil, Sr.
Charles E. DeBerry
Raymond V. Ferrucci
Harry M. Markowitz, Jr.
David L. Stafford

Rapport annuel 1983

BENEFICE AVANT
POSTE
EXTRAORDINAIRE
24 146 000 \$

BENEFICE PAR
ACTION:
AVANT POSTE
EXTRAORDINAIRE 1,16 \$
BENEFICE NET 1,07 \$

BENEFICE NET
22 533 000 \$
VENTES NETTES
3 682 954 000 \$

Table des matières

1	Faits saillants 1982-83 Faits saillants des dix dernières années
2-3	Message du président du conseil
4-5	Rapport du président
6-9	Activités alimentaires
10	Activités pharmaceutiques
11	Autres activités
12-13	Réseau de Provigo
14	Graphiques financiers
15-22	États financiers consolidés
23	Organigramme
24	Conseil d'administration et Direction

Description de la compagnie

Par l'intermédiaire de ses filiales, Provigo Inc. exerce ses activités dans la distribution en gros et au détail de produits alimentaires et, dans une moindre mesure, de produits pharmaceutiques, de marchandises générales et d'articles de sport. Elle exerce également ses activités dans la vente au détail de produits pétroliers et dans la mise en valeur et la gestion im-

mobilières reliées au commerce de la distribution. Son territoire d'activités couvre presque tout le Canada et certaines parties des États-Unis, les principales régions desservies étant le Québec, l'Ontario, l'Alberta et la Californie. La compagnie emploie 11 809 personnes et son chiffre d'affaires s'élève à 3,7 milliards \$.

Assemblée annuelle

L'assemblée générale annuelle des actionnaires de Provigo Inc. se tiendra à seize heures, mercredi le 25 mai 1983 dans la salle de bal de l'hôtel Le Château Champlain, Place du Canada, Montréal.

This report has been published in French and in English. You may obtain an English copy by writing to the Secretary, Provigo Inc., 800 Dorchester Boulevard West, Montreal, Quebec H3B 1Y2



Faits saillants 1982-1983

Résultats financiers	1983	1982
Ventes nettes	3 682 954 000 \$	3 293 960 000 \$
Bénéfice avant poste extraordinaire	24 146 000 \$	19 637 000 \$
Bénéfice net de l'exercice	22 533 000 \$	19 637 000 \$
Bénéfice par action ordinaire:		
Bénéfice avant poste extraordinaire	1,16 \$	0,94 \$
Bénéfice net de l'exercice	1,07 \$	0,94 \$
Dividendes par action ordinaire	0,40 \$	0,40 \$
Actions ordinaires en circulation à la fin de l'exercice	19 419 696	19 293 092
Actions privilégiées (25,00 \$) en circulation à la fin de l'exercice	750 000	875 000
Variation de la valeur au prix du marché des actions ordinaires	6,00 \$-13,75 \$	8,50 \$-17,75 \$
Situation financière		
Actif à court terme	355 188 000 \$	353 011 000 \$
Passif à court terme	309 136 000	317 881 000
Immobilisations	217 271 000	226 743 000
Actif total	621 182 000	624 525 000
Obligations en vertu de contrats de location-acquisition	25 981 000	27 363 000
Dette à long terme	112 398 000	116 567 000
Avoir des actionnaires	163 652 000	153 241 000
Fonds provenant de l'exploitation	43 185 000 \$	35 840 000 \$
Données statistiques		
Nombre d'employés — à plein temps	8 103	
— à temps partiel	3 706	
	11 809	12 926
Réseau de distribution		
Centres de distribution et agences	48	51
Entrepôts libre-service	71	77
Clients affiliés - principales bannières	1 494	1 518
Magasins dépanneurs sous franchise	434	423
Postes d'essence (1)	237	214
Magasins corporatifs		
Supermarchés conventionnels	142	158
Superficie en pieds carrés	2 579 127	2 975 193
* Magasins mini marges (2)	9	20
Superficie en pieds carrés	151 555	237 393
Pharmacies		
Superficie en pieds carrés	42 439	42 439
1) Comprend les stations autonomes Top Valu Gasmarts et les postes d'essence libre-service jumelés aux dépanneurs Provi-Soir.		
2) Appelés généralement marchés à escomptes.		



Message du président du conseil

Il nous est agréable de vous présenter le rapport annuel 1983. En effet, l'exercice terminé le 29 janvier 1983 a été fructueux. Les entreprises Provigo ont continué de progresser. Conformément aux pronostics que nous faisons l'an dernier, Provigo Inc. a connu une très bonne année et ce, malgré une conjoncture défavorable.

Le produit national brut du Canada a chuté de presque 5%, le chômage a atteint près de 13% à la fin de 1982 et les taux d'intérêt se sont maintenus à un niveau élevé, ce qui, cumulé à d'autres facteurs déterminants, a contribué à accentuer la récession. Heureusement, l'inflation a commencé à diminuer, mais pas autant qu'on aurait pu s'y attendre. L'indice général des prix à la consommation s'est situé à 10,8% en moyenne alors que celui des aliments a été beaucoup plus modéré, soit 7,2%. Cet écart indique clairement que les distributeurs et les autres intervenants de l'industrie agro-alimentaire ont démontré leur efficacité et ont su faire leur part dans la lutte contre l'inflation.

Nous disions plus haut que la compagnie avait connu une année intéressante et réussi un redressement notable de ses résultats. Les ventes ont progressé de 12% et le bénéfice net de 15% sur l'année précédente. Une revue exhaustive des résultats et un compte rendu détaillé des opérations sont contenus dans le rapport du président et directeur général.

Nous avons réalisé cette performance en suivant le plan tracé l'an dernier. Les programmes de rationalisation des opérations, de compressions budgétaires et de contrôles plus stricts ont porté leurs fruits. Toute l'attention a été accordée à l'amélioration des opérations actuelles et à l'élimination des entités improductives. Les conditions économiques difficiles qui ont prévalu tout au long de 1982 et la concurrence toujours sévère dans tous nos secteurs d'activités nous ont incités à adopter un régime d'austérité et ont obligé nos gestionnaires à gérer l'entreprise sans compter sur la croissance naturelle et régulière des affaires. Cet exercice a été ardu; et les décisions à prendre, souvent difficiles. Cependant, je dois dire que les milliers de cadres et employés de Provigo, de ses filiales et de ses divisions, s'y sont résolument engagés avec les résultats que l'on connaît.

Sur le plan financier, les dépenses en capital ont été réduites au minimum; quelques propriétés ont été vendues et des locaux inutilisés ont été loués. Ces mesures, combinées à une réduction des taux d'intérêt, ont contribué à améliorer la performance générale de l'entreprise. La compagnie a également profité du flé-

chissement des taux d'intérêt pour amorcer la conversion d'une partie de ses dettes à long terme et à taux variables, en dettes à long terme et à taux fixes. Un premier pas dans cette direction a été réalisé le premier mars 1983 alors que nous avons procédé à l'émission de débentures, série E, d'une valeur nominale globale de 20 000 000 \$, portant intérêt au taux de 13,5% par année et échéant le premier mars 1993. D'autres financements à long terme sont envisagés. Ils seront effectués lorsque le marché nous semblera favorable.

Au cours de l'exercice, le conseil d'administration a conservé le même taux de dividende annuel: 0,40 \$ par action ordinaire. Il convient de noter qu'avec le dividende déjà déclaré et payable en juillet prochain, la compagnie aura alors versé à ses actionnaires, et cela sans interruption depuis 22 ans, son 87e dividende.

En raison de la conjoncture actuelle, nous devons être extrêmement prudents dans toutes les transactions et exercer une vigilance constante sur tous les coûts. Parmi ceux-ci, la main-d'oeuvre est un facteur important de nos frais. On comprendra facilement que toute négociation avec le personnel doit faire l'objet d'une attention spéciale afin de s'assurer que les avantages consentis ne sont pas des entraves à la saine gestion et à la rentabilité de l'entreprise. Ce n'est pas de gaieté de coeur, mais par souci de bonne administration, que nous avons dû, dans quelques cas, accepter de procéder à des arrêts de travail. Ces gestes sont coûteux pour toutes les parties. Dans le commerce de gros et de détail, qui représente la presque totalité de nos activités, il faut se rappeler cette vérité fondamentale: «Sans clientèle, il n'y a pas d'entreprise et sans entreprise, il n'y a pas d'emploi».

Employés, syndicats et employeurs, nous avons peut-être oublié, au cours des années fastes, ce précepte de base. Il faut donc y revenir, surtout à une époque où le consommateur dépense avec plus de discernement. Nous devons, par notre sens des responsabilités, améliorer la productivité et assurer à l'entreprise sa compétitivité.

Toujours dans des lignes directrices de rationalisation et de consolidation, nous avons procédé au cours de l'année à des fusions et des intégrations afin d'établir la structure corporative la plus efficace pour la compagnie.

Les filiales Loeb, Horne & Pitfield et Market Wholesale ont connu de bons résultats. La division des viandes a marqué des progrès importants et nous sommes heureux des résultats obtenus. National Drug, comme vous le constaterez dans le rapport, a connu une très bonne année. Sports Experts, après avoir entrepris une réorganisation majeure et une réorientation de sa mise en marché, se retrouve maintenant en bonne condition. En ce qui a trait aux acquisitions faites dans les dernières années, nous devons mentionner que celle des supermarchés Dominion au Québec fut la plus onéreuse. Ces opérations n'ont pas encore atteint, dans l'ensemble, le rythme de croissance équivalant à leur potentiel réel. Cependant, nous demeurons convaincus de leurs possibilités et leur avenir est prometteur.

Lors de l'assemblée annuelle tenue le 25 mai 1982, les actionnaires de la compagnie approuvaient un règlement portant le nombre des administrateurs de 15 à 18. Comme il y avait déjà une vacance au conseil d'administration, il y eut l'élection de quatre nouveaux administrateurs: MM. Jean Faubert, Carmand Normand, David F. Sobey et Donald R. Sobey. Les connaissances et l'expérience de ces personnes sont un apport intéressant. Au cours de l'année, nous avons procédé à un remaniement du comité exécutif et à la formation d'un comité des ressources humaines. Ce comité est composé de six administrateurs et son mandat porte principalement sur la révision de la rémunération des cadres supérieurs de la compagnie, l'analyse des régimes de rentes et la révision périodique des structures de direction.

Récemment, M. André Marier, administrateur et membre du comité exécutif, nous remettait sa démission. C'est avec un profond regret que nous avons accepté ce départ. Monsieur Marier fut un membre assidu aux assemblées du conseil d'administration et du comité exécutif et ses interventions judicieuses ont toujours dénoté l'intérêt qu'il portait à la compagnie. Nous le remercions bien sincèrement.



Je voudrais signaler le départ de Monsieur Gaston Roy, vice-président à l'approvisionnement. Monsieur Roy avait atteint l'âge de la retraite l'an dernier mais, à notre demande, il avait consenti à servir une autre année. Il compte 43 années d'expérience dans l'industrie alimentaire dont 30 années avec l'entreprise. Maintes fois, le secteur agro-alimentaire a puisé à la source de ses connaissances et de son expérience. En novembre dernier, il était reçu Chevalier du Crayon d'Or («Knight of the Golden Pencil»), honneur insigne décerné annuellement à une personnalité qui a oeuvré de façon remarquable dans le commerce de l'alimentation au Canada. Monsieur Roy a exercé son talent principalement dans la mise en marché, qu'il s'agisse de la vente, de la mise sur pied d'un des premiers groupements d'épiciers affiliés au Québec, aussi bien qu'au service des achats où il s'est avéré un habile stratège et un patient négociateur. Il a été membre du conseil d'administration et du comité exécutif de la compagnie pendant 23 ans et 14 ans respectivement. Nous lui devons une profonde reconnaissance. L'industrie de l'alimentation voit partir une figure légendaire et nous, un collaborateur loyal. Travailleur acharné, il n'a jamais compté son temps ni ménagé ses énergies. Monsieur Roy a bien mérité de prendre maintenant la vie plus aisément et nous lui souhaitons bonheur et santé.

L'année 1983, sur le plan économique, s'annonce sans aucun doute meilleure que 1982. L'inflation devrait continuer de fléchir; les prévisions sont qu'elle se situera en deçà de 8%. Dans le domaine

alimentaire, l'augmentation de l'indice des prix s'annonce moindre encore. L'économie devrait reprendre un peu de vigueur, surtout durant la deuxième partie de l'année. Bien que l'on prévoit une certaine reprise, il ne faut toutefois pas s'attendre à une performance extraordinaire.

Cependant, pour Provigo et ses filiales, l'année en cours se présente bien. Les actions entreprises et la philosophie adoptée pendant les dernières années, conjuguées aux programmes de contrôles, de rationalisation et de consolidation dont nous avons fait mention précédemment, devraient permettre à la compagnie d'en tirer bénéfice.

Nous entendons maintenir notre position de chef de file dans les domaines où nous exerçons nos activités, principalement dans celui de la distribution alimentaire. Nous mettrons tout en oeuvre pour augmenter notre volume d'affaires et nous continuerons d'ajuster nos méthodes commerciales aux besoins et aux goûts de la clientèle. Nous devons également continuer à réviser nos modes de gestion pour assurer le développement de l'entreprise et sa rentabilité en vue de procurer à nos actionnaires un retour équitable sur leur investissement.

Au sortir de la crise économique, rien ne sera facile, bien sûr, pas plus pour Provigo que pour les autres agents de la société canadienne et nord-américaine. Nous croyons cependant que, avec de la détermination et une collaboration accrue de tous et chacun, l'exercice 1983-84 sera plus intéressant.

Antoine Turmel, O.C.
Président du conseil d'administration
et chef de la direction

Le 22 avril 1983



Rapport du président

Les résultats de l'année financière terminée le 29 janvier 1983 montrent des progrès appréciables par rapport à l'année antérieure, surtout si l'on considère le climat économique. Le chiffre d'affaires et le bénéfice net se sont accrus de façon significative.

Le volume des ventes a atteint le chiffre record de 3,7 milliards \$ comparativement à 3,3 milliards \$ l'an dernier, soit une hausse de 12%. Cette progression démontre que Provigo a élargi sa part du marché si l'on tient compte que l'indice des prix des aliments en général a augmenté de 7,2%, celui des aliments consommés à domicile a augmenté de 6,5% et que le consommateur, dans le contexte économique actuel, achète avec discernement et même parcimonie.

Le bénéfice a connu un redressement intéressant. En effet, avant poste extraordinaire, il est passé de 19,6 millions \$ à 24,1 millions \$, ce qui représente une augmentation de 23% par rapport à l'exercice précédent; tenant compte d'une perte extraordinaire de 1,6 million \$, la hausse est alors de 14,7%. Après le paiement de 1,8 million \$ en dividendes aux détenteurs des actions privilégiées non participantes, le bénéfice par action ordinaire, avant poste extraordinaire, basé sur une moyenne pondérée de 19 329 785 actions en circulation, a été de 1,16 \$ comparativement à 0,94 \$ l'an dernier sur une moyenne pondérée de 18 359 026 actions. Après le poste extraordinaire de 1,6 million \$, le bénéfice net par action s'établit à 1,07 \$ cette année comparativement à 0,94 \$ lors de l'exercice précédent.

Faut-il rappeler que ces résultats ont été atteints durant une année particulièrement difficile? Outre un climat économique de récession, nous avons été et sommes actuellement dans un marché stagnant, compte tenu d'une croissance presque nulle de la population et de la prolifération des unités commerciales. Une guerre de prix bat son plein au Québec, tout comme en Ontario l'an dernier. L'ensemble de ces facteurs nous plonge donc dans un milieu fortement concurrentiel où chaque détaillant multiplie les moyens de s'attirer une clientèle courtisée de toutes parts.

Dans un tel contexte, nous avons accéléré notre programme de rationalisation des opérations conformément à nos objectifs à long terme: d'abord, en procédant à la vente de certains supermarchés corporatifs plus aptes à être exploités par des marchands indépendants; ensuite,

par la fermeture d'unités non rentables; et cela, tout en appliquant un programme de restrictions budgétaires. Il est important de noter que toutes les pertes encourues lors de ces transactions ont été imputées aux résultats de l'année. Dans un second temps, nous avons élaboré une nouvelle stratégie publicitaire et développé une mise en marché encore plus agressive afin de conserver notre part du marché et, comme question de fait, nous l'avons même augmentée. Compte tenu de ces éléments et de ces circonstances, nous croyons que notre performance est très bonne et encourageante.

Au cours de l'année, les dépenses en capital ont été réduites substantiellement par rapport à l'année précédente et ont été moindres que les montants prévus. En effet, excluant 3,2 millions \$ en baux capitalisés (4,3 millions \$ en 1982), elles se sont élevées cette année à 22,8 millions \$ comparativement à un budget de 27 millions \$. L'an dernier, les dépenses en capital s'étaient élevées à 39,3 millions \$ excluant les sommes relatives à l'acquisition des actifs de Dominion. Cette réduction montre que le plan de restrictions budgétaires a porté fruit tant au niveau des investissements qu'à celui des dépenses courantes. Les dépenses en capital pour l'année présentement en cours sont budgétées à 16,5 millions \$ et, là encore, nous nous en tiendrons au strict minimum. Aucun projet d'envergure n'est prévu.

Au 29 janvier 1983, le fonds de roulement s'établissait à 46 millions \$. Le ratio de l'actif à court terme sur le passif à court terme était de 1,15:1. L'avoir des actionnaires s'inscrivait à 164 millions \$ et la valeur aux livres représentait 7,46 \$ par action ordinaire.

Au cours de l'année, nous avons procédé à plusieurs fusions et réorganisations. Ainsi, Provigo (Distribution) Inc. regroupe maintenant au Québec les opérations de gros et de détail tandis que Sports Experts est devenue une division de Provi-Soir Inc. M. Loeb Limitée a intégré les activités de Tidewater Wholesale Grocery Co. Inc. dans M. Loeb Corporation aux États-Unis. Deux filiales de Horne & Pitfield Foods Limited, C.W. Boon & Company Limited et D & L Land Co. Ltd., ont été fusionnées et la nouvelle entité opère sous la raison sociale de C.W. Boon & Co. Ltd.

Nous avons déjà fait référence au programme de restrictions budgétaires et à celui de contrôles plus rigides mis de l'avant en avril 1982. Les résultats que l'on vient de voir montrent que ces mesures ont eu des effets bénéfiques. Une revue des données statistiques indique que ces moyens, alliés au plan de rationalisation et de consolidation dont nous

faisons part dans le rapport 1982, ont conduit aux résultats anticipés. Le nombre de centres de distribution, d'entrepôts libre-service et d'unités de détail corporatives a diminué de 36 et celui des employés de 1 117.

Conformément aux principes établis au cours des années antérieures, le rapport annuel analyse les réalisations de la compagnie de deux façons: par secteur d'activités et par secteur géographique. Nous ferons d'abord une rétrospective sommaire des principales activités pour l'exercice terminé le 29 janvier 1983 et décrirons les perspectives pour le nouvel exercice. Ensuite ces éléments seront repris d'une façon plus élaborée dans les rapports sectoriels suivants: activités alimentaires, activités pharmaceutiques et autres activités.

Commençons cette revue par les activités alimentaires qui demeurent les plus importantes de Provigo. Provigo (Distribution) Inc., compagnie issue de la fusion de Provigo (Distribution) Inc. et Provigo (Détail) Inc., compte deux divisions autonomes: la division de gros et la division de détail. La division de gros a connu une année active; elle a aménagé dans un nouveau centre de distribution à Ville Saint-Laurent pour remplacer trois entrepôts désuets dont les baux venaient à échéance; elle a également fermé des entrepôts libre-service dont les activités ont été intégrées aux entrepôts Presto situés à proximité. Cette division approvisionne les magasins corporatifs et affiliés ainsi qu'un certain nombre de clients sous contrat. Elle s'occupe aussi de la mise en marché de deux groupes d'épiciers, Jovi et Provibec. Ce dernier groupe arborera une nouvelle bannière -AXEP- dès le début du mois de mai. Pour ce type d'épicerie, nous avons conçu un programme spécial de mise en marché, de publicité et de supervision. La section des viandes, qui a traversé une période difficile l'an dernier en raison d'un marché déprimé et de certains problèmes d'intégration, a effectué une forte remontée. Les ventes ont connu une bonne croissance et le bénéfice, une hausse appréciable.

La division de détail, qui a pris beaucoup d'envergure depuis l'acquisition de 86 nouveaux magasins en 1981, a traversé une année mouvementée et difficile. Il a d'abord fallu faire l'analyse de chaque magasin afin de déterminer ses possibilités et sa vocation à l'intérieur de la compagnie. On a procédé au lancement des magasins Héritage, un concept de magasin mini marge et d'un style nouveau. Quatre magasins ont ainsi été

transformés en Héritage dont un sous la juridiction de M. Loeb Limitée. Treize supermarchés corporatifs sont devenus la propriété de marchands affiliés opérant sous la bannière Provigo. Huit magasins mini marges ont été acquis par une chaîne de Montréal et cinq autres magasins ont été fermés. Ce fut une période accaparante et fort coûteuse. Cependant, il était nécessaire de procéder à cet émondage afin de redresser la situation et de repartir sur des bases plus solides. Dans les opérations courantes, l'intégration des nouveaux magasins a été plus lente que prévue et parsemée de problèmes syndicaux. Nous avons dû supporter les effets des conditions économiques défavorables et d'une vive concurrence. En conséquence, les résultats de cette division ont été négatifs cette année.

M. Loeb Limitée a continué d'améliorer ses ventes et ses bénéfices; elle montre à présent des résultats plus intéressants. Tout en maintenant son activité principale de grossiste en alimentation, elle a posé des gestes concrets pour accroître son commerce de distribution de produits pétroliers et ses ventes aux pharmacies. Elle a, de plus, adapté sa mise en marché au détail afin de mieux répondre aux besoins des consommateurs en offrant un programme de prix d'entrepôt dans les supermarchés IGA. Malgré une vive concurrence en Ontario, elle a augmenté de façon sensible sa part du marché. Depuis quelques années, elle devait supporter le fardeau d'entités non rentables aux États-Unis. L'entrepôt libre-service de Washington, D.C. fut vendu. La disposition des baux de deux entrepôts, dont l'un situé à Landover, Maryland et l'autre situé à Chicago, Illinois, s'est traduite en des pertes extraordinaires de 1,6 million \$. Les opérations américaines de cette filiale se limitent maintenant au centre de distribution de Tidewater en Virginie, lequel est profitable et susceptible de servir de base pour une expansion future dans l'Est des États-Unis.

Horne & Pitfield Foods Limited a connu une bonne année. Habitée à un marché en croissance constante depuis plusieurs années, cette entreprise a dû, à son tour, faire face à la récession économique. Néanmoins, elle marque des progrès grâce à un plan d'action dynamique: l'application d'un rigoureux programme de resserrement des coûts; la rationalisation de ses opérations de détail; l'amélioration de ses réseaux de magasins affiliés et l'exploitation de trois supermarchés de commercialisation massive. Horne & Pitfield a inauguré un nouvel entrepôt libre-service à Fort McMurray et a augmenté le nombre des dépanneurs Red Rooster.



La filiale Market Wholesale Grocery Co. a inauguré à la fin de mai 1982 un nouveau centre de distribution de 245 000 pieds carrés à Santa Rosa en Californie en remplacement d'un centre devenu inadéquat. Les frais de premier établissement ont été coûteux et toutes ces dépenses imputées aux opérations. La conjoncture économique défavorable et la concurrence très vive dans cet État ont contribué à diminuer temporairement le rendement de cette filiale.

La Compagnie National Drug Limitée a connu une autre bonne année. Les ventes et les bénéfices ont augmenté sensiblement. National Drug a eu une performance supérieure attribuable aux services et au support offerts à sa clientèle. La motivation de son personnel et l'efficacité de ses gestionnaires qui ont fait preuve d'initiative et de clairvoyance ont été les facteurs déterminants des succès atteints.

La filiale Provi-Soir Inc. a connu une année active et profitable. Sur le plan corporatif, elle a été fusionnée avec Sports Experts. Celle-ci a montré une amélioration sur les plans financier et organisationnel.

Qu'entrevoions-nous pour 1983-84? En général, les économistes prévoient une légère reprise. Pour nos secteurs d'activités, nous affichons un optimisme modéré. Les prix de l'alimentation ne devraient pas augmenter au-delà de 6%. Le consommateur continuera d'être prudent et n'effectuera que des achats essentiels et encore le fera-t-il avec perspicacité. D'une part, il est vrai que les

domaines de nos activités principales sont vitaux et que, en temps de crise, le public s'y attache davantage. D'autre part, ces opérations doivent faire face à une concurrence âpre venant de leur propre milieu et aussi des divers autres types de commerces. Le consommateur a un vaste choix et on le sollicite avec insistance, chacun redoublant d'efforts pour répondre à ses besoins.

Dans ces conditions, l'année en cours ne sera pas facile. En analysant chacune de nos divisions, en examinant leurs débouchés et leurs possibilités, nous demeurons confiants que la remontée amorcée l'an dernier et qui s'est manifestée par un progrès graduel et continu au cours des trois derniers trimestres de l'année, se poursuivra.

Sur le plan expansion, rien de majeur n'est envisagé. Nous poursuivrons nos plans de rationalisation et de consolidation qui ont déjà, à maints endroits, produit de bons effets. Pour y arriver, nous devons faire appel à un effort collectif comme jamais auparavant. À tous les échelons, membres de la direction, cadres et employés, nous devons nous surpasser afin de ne rien céder sur le plan des ventes et mieux encore, afin de les accroître. Nous devons être plus efficaces et consciencieux dans notre travail afin de minimiser les coûts; être plus raisonnables dans nos revendications et être encore plus attentifs aux besoins de notre clientèle. Ainsi, nous permettrons à l'entreprise de demeurer encore plus concurrentielle. Ce sont là les clés de notre réussite et les véritables moyens de conserver le nombre d'emplois.

Voilà les défis que nous avons à relever. La collaboration et l'intérêt de notre personnel, l'appui et la détermination de nos marchands affiliés, la fidélité de nos clients, sont les composantes de notre performance. Ensemble, nous avons réalisé de grandes choses et fait de Provigo le chef de file dans son domaine. Nous sommes confiants de maintenir cette position et de marquer des progrès au terme de l'année en cours.

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Pierre H. Lessard'.

Pierre H. Lessard
Président et directeur général

Le 22 avril 1983



Activités alimentaires

Faits saillants	1983	1982	%
	(en milliers de dollars)		
Ventes nettes	3 051 485 \$	2 759 992 \$	10,6
Bénéfice sectoriel d'exploitation	56 273 \$	50 525 \$	11,4
Nombre d'employés			
à plein temps	7 085	7 772	
à temps partiel	3 596	3 887	
	10 681	11 659	
Réseau de distribution			
Centres de distribution	36	38	
Entrepôts libre-service	71	77	
Magasins affiliés:			
Provigo, IGA, Provibec, Jovi, M/M, Mayfair, Triple S	1 104	1 127	
Magasins dépanneurs:			
Provi-Soir, Pinto, Red Rooster	434	423	
Magasins corporatifs:			
Supermarchés Provigo	111	124	
Supermarchés IGA, Food Giant	31	34	
Superficie en pieds carrés	2 579 127	2 975 193	
Magasins mini marges	9	20	
Superficie en pieds carrés	151 555	237 393	

Les activités alimentaires de Provigo Inc. comprennent: premièrement, les opérations de gros, à savoir la fourniture de biens et de services à des détaillants en alimentation et à des exploitants de services alimentaires; deuxièmement, les opérations de détail, à savoir les ventes au détail en alimentation dans les magasins, propriété de l'une ou l'autre des filiales de la compagnie et désignés sous le nom de magasins corporatifs.

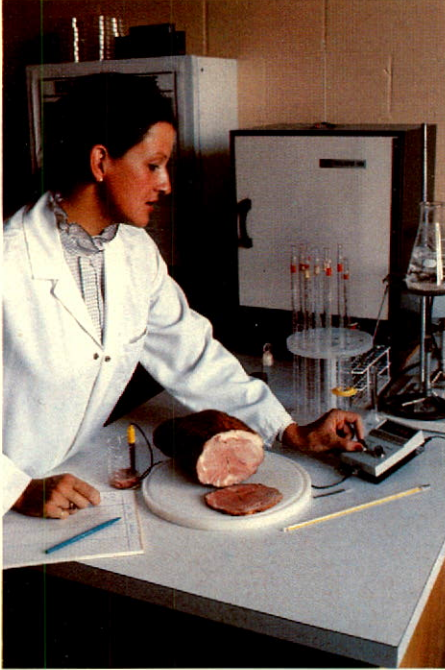
Le secteur alimentaire est le plus important de Provigo Inc. Au cours de l'année terminée le 29 janvier 1983, ses ventes représentent 83% du chiffre d'affaires de la compagnie. Ces activités s'étendent dans les provinces canadiennes suivantes: Québec, Ontario et Alberta; de même qu'aux États-Unis, en Californie et en Virginie. Au cours de l'année, les dépenses en immobilisations se sont élevées à 16,1 millions \$, comparativement à 26,6 millions \$ l'année précédente excluant les sommes relatives à l'acquisition des actifs de Dominion. Pour 1983-84, des immobilisations de l'ordre de 11,2 millions \$ sont prévues. Le fait marquant de l'année pour les entreprises Provigo oeuvrant dans ce secteur fut la rationalisation des activités ainsi que les compressions des dépenses afin de faire face à la conjoncture économique. De plus, le marché est statique; il n'augmente pas dans la plupart des régions et il progresse faiblement ailleurs. Depuis quelques temps, on a vu apparaître de

nouveaux concurrents comme les marchés publics, les boutiques spécialisées, les magasins mini marges et bien d'autres. Dans ce contexte, les stratégies de mise en marché furent révisées et adaptées dans le but d'accroître notre part du marché. Ces efforts ont permis d'augmenter les ventes de 10,6% et le bénéfice sectoriel d'exploitation de 11,4%.

Provigo-Québec

Les activités alimentaires de Provigo, au Québec, couvrent la presque totalité du territoire de cette province. Suite à la fusion de Provigo (Distribution) Inc. et de Provigo (Détail) Inc. au cours de l'année, Provigo (Distribution) Inc., compagnie issue de cette réorganisation, a consolidé ses assises régionales en regroupant sous une même entité corporative les opérations de gros et de détail.

Les opérations de gros se font à partir de cinq centres régionaux importants situés à Saint-Laurent, Laval, Québec, Chicoutimi et Sherbrooke. Trois centres satellites se trouvent à Victoriaville, Sept-Îles et Saint-Hyacinthe. En plus de ces huit grands centres de distribution de produits d'épicerie, on compte: un centre de transformation et de distribution des viandes; un abattoir; deux centres de distribution de fruits et légumes frais et un centre de produits surgelés. Un nouveau centre de distribution, situé à Ville Saint-Laurent, a été inauguré en août 1982. Cet emplacement, d'une superficie de 150 000 pieds carrés, est loué en vertu



d'un bail à long terme. Ce nouveau centre, prototype d'un entrepôt d'épicerie construit selon les normes et les spécifications de Provigo, a permis l'élimination de quelques entrepôts complémentaires et le regroupement des opérations en un seul endroit.

Provigo (Distribution) Inc. a fait l'acquisition de sept entrepôts libre-service de M. Loeb Limitée. Ceux-ci ont été intégrés au réseau Presto. Les 32 libre-service Presto permettent l'approvisionnement régulier des marchands indépendants qui occupent un créneau important de la distribution alimentaire dans la province de Québec. Ils vendent également à des restaurants, à des cantines, à des tabagies et à des magasins de variétés.

La division des viandes, quant à elle, a connu une bonne année attribuable à un marché plus ferme, à une augmentation de la clientèle et surtout à de vigoureuses mesures de gestion. Les ventes ont augmenté de 16%. Les bénéfices ont également été intéressants. La division des fruits et légumes, qui compte deux entrepôts situés à Montréal et à Québec, a marqué au cours de l'année des progrès sur les plans opérationnel et organisationnel.

L'ensemble de ces centres approvisionne régulièrement près de 3 000 clients. Parmi ceux-ci, on y retrouve le groupe des supermarchés Provigo, les 586 marchands affiliés sous les bannières Provibec et Jovi, les franchisés Provi-Soir et de nombreux autres détaillants non affiliés. Les divisions de gros ont, dans l'ensemble, dépassé les objectifs fixés et compte tenu des conditions économiques difficiles, les résultats ont été particulièrement satisfaisants.

La division Provi-Soir, regroupant les magasins dépanneurs sous franchise, a connu une autre bonne année. Le nombre de magasins a augmenté de neuf pour passer à 178, dont 104 sont jumelés à des postes d'essence libre-service. De plus, quatre magasins qui étaient en opération depuis plus de six ans ont été rénovés. Les ventes d'aliments ont augmenté de façon significative par rapport à l'année précédente. Le concept Provi-Soir évolue et s'adapte constamment aux exigences du consommateur; sa progression constante en est la preuve.

Les opérations de détail, pour leur part, ont traversé une année difficile au niveau des ventes et à celui de la rentabilité. Quant à la mise en marché, l'année 1982 a nécessité une nouvelle orientation publicitaire afin de répondre aux attentes d'un public de plus en plus attentif aux prix. Cette tendance, en plus de réduire les marges bénéficiaires, contribue à créer de la surenchère entre les concurrents. Il faut également tenir compte de la venue

de nouveaux concurrents tels: les marchés publics, les boutiques de spécialités et les magasins à prix réduits; ce qui contribue à la saturation du marché au Québec.

Selon le plan de rationalisation et de consolidation, 22 magasins ont été vendus et cinq fermés; treize supermarchés corporatifs ont été vendus à des affiliés qui conservent la bannière Provigo; un a été cédé à M. Loeb Limitée et huit magasins mini marges ont été vendus à une chaîne de Montréal. Deux supermarchés ainsi que trois magasins mini marges ont été fermés. Trois unités ont joint les rangs des magasins corporatifs. La compagnie possède maintenant 111 supermarchés Provigo par rapport à 124 l'année précédente, et six magasins mini marges sous les bannières Héritage, AVA et EA, comparativement à 17 l'an dernier. La superficie totale de ces magasins est 2 110 894 pieds carrés.

Une nouvelle division a été mise sur pied dans le secteur du détail sous le nom Héritage et dont la fonction est de développer des magasins mini marges soit des magasins de vente au détail pratiquant une politique systématique et généralisée de vente avec marges réduites, accompagnée le plus souvent d'une réduction maximale des services et des frais d'exploitation. Cette formule de



magasins entrepôts, favorisant le libre-service et offrant un assortiment plus limité de produits, permet ainsi de vendre à des prix sensiblement inférieurs à ceux des supermarchés conventionnels. L'on compte maintenant quatre magasins entrepôts Héritage dont un sous la juridiction de M. Loeb Limitée.

Cent trente-deux marchands affiliés font affaires sous la bannière Provigo, soit dix de plus que l'année précédente. Ces supermarchés bénéficient des programmes de mise en marché des divisions de détail et ils ont connu une excellente progression.

Dans l'ensemble, les résultats des opérations de détail furent décevants. Les effets du plan de redressement déjà amorcé et en voie de réalisation devraient toutefois se faire sentir durant l'année en cours.

M. Loeb Limitée

M. Loeb Limitée exerce ses activités principalement en Ontario, au Québec et en Virginie. En Ontario, des divisions sont établies à Sudbury, London, Ottawa; au Québec, à Amos, Hull, Montréal; aux États-Unis, à Tidewater en Virginie. Au cours de l'année, cette compagnie a augmenté ses ventes et ses bénéfices malgré les contraintes économiques.

Les opérations de gros de cette compagnie s'effectuent à partir de sept centres régionaux de distribution de produits alimentaires - épicerie, fruits et légumes et surgelés - ainsi qu'un centre de distribution de marchandises générales. Ce réseau, complété par 22 entrepôts libre-service Zénith, approvisionne les magasins corporatifs, les affiliés portant les bannières IGA et M/M, les dépanneurs sous franchise Pinto, les épiciers indépendants et autres exploitants de services alimentaires. Au cours de l'année, un entrepôt libre-service Zénith fut fermé à Amos et sept autres furent cédés et fusionnés au réseau des Presto de Provigo (Distribution) Inc. M. Loeb Limitée compte 106 marchands affiliés faisant affaires sous la bannière IGA. Quatre magasins furent fermés et un marchand indépendant s'est porté acquéreur d'un magasin corporatif IGA situé dans la région d'Ottawa. Les divisions de gros de M. Loeb Limitée ont progressé de façon intéressante. Elles ont élargi la base de leurs affaires en concluant des ententes collectives et individuelles de services et d'approvisionnement avec plusieurs nouveaux clients.

Le groupe des dépanneurs Pinto, après l'élimination de magasins non rentables ou ne répondant pas aux normes établies, compte maintenant 106 magasins.

La division des marchandises générales Loeb Variety Sales a subi les effets de la récession sur les habitudes d'achat des consommateurs pour ses produits. Malgré tout, l'année a été satisfaisante si l'on considère l'accroissement de la clientèle. Ainsi, avec la reprise des affaires, on peut envisager de meilleures années.

Le secteur détail de Loeb comprend 17 supermarchés IGA propriété de la compagnie et trois magasins mini marges Orange Store et Héritage. Ces 20 magasins couvrent une superficie totale de 361 295 pieds carrés. Un supermarché IGA a été transformé en magasin Héritage, deux ont été vendus à des membres affiliés et un Provigo a été converti en IGA à Val d'Or; un magasin mini marge a été fermé. Afin de faire face aux conditions économiques actuelles, M. Loeb Limitée a repris le concept du marché d'entrepôt là où cela apparaissait favorable. Compte tenu de la concurrence, l'on a procédé à un réalignement des structures, à une réduction des marges bénéficiaires et à l'élaboration de nouvelles stratégies de mise en marché; ces mesures se sont traduites par une plus grande part du marché.

La filiale américaine M. Loeb Corporation a réduit ses activités avec la vente de l'entrepôt libre-service situé à Washington, D.C., et l'annulation de baux coûteux pour les entrepôts inutilisés de Landover, Maryland et Chicago, Illinois. Ces transactions ont été onéreuses mais elles ont mis fin à des pertes qui se seraient autrement maintenues. Cette filiale portera maintenant toute son attention à la division Tidewater en Virginie et sera en mesure de prendre plein avantage des opportunités qu'offre cette région.

La consolidation des opérations et un contrôle serré des dépenses ont permis à M. Loeb Limitée d'afficher des résultats plus intéressants par rapport à l'année précédente. L'année en cours, selon les plans mis de l'avant et les objectifs établis, devrait permettre à cette entreprise de poursuivre sa progression.

Horne & Pitfield Foods Limited

Horne & Pitfield Foods Limited exerce ses activités principalement en Alberta et a ressenti les effets des conditions économiques difficiles qui ont prévalu en 1982. Malgré cette conjoncture, cette filiale a réussi à augmenter ses ventes et ses bénéfices.

Le secteur gros de cette compagnie compte huit centres de distribution et un réseau de huit entrepôts libre-service. Un nouvel entrepôt libre-service, situé à Fort McMurray, est entré en opération au cours de l'année. Les divisions de Peace River et de Medicine Hat ont procédé à l'installation d'équipements informatiques. Les centres de distribution desservent 77 marchands affiliés IGA et 169 marchands faisant affaires sous les bannières M/M, Mayfair et Triple S. Deux nouveaux IGA ont été inaugurés, dont l'un de 25 000 pieds carrés comprenant une pharmacie intégrée.

Le nombre de magasins dépanneurs Red Rooster, qui sont la propriété de marchands indépendants, est passé de 140 à 150 durant l'exercice sous revue. De ce nombre, on compte maintenant 50 magasins jumelés à des postes d'essence libre-service. Ce groupe de magasins a connu une année fructueuse.

Les opérations de détail de Horne & Pitfield regroupent 14 supermarchés, dont 11 sous la bannière IGA et trois supermarchés de commercialisation massive sous la bannière Food Giant. Un supermarché corporatif IGA a été vendu à un indépendant et deux autres ont été convertis en Food Giant. Étant donné les difficultés actuelles, le consommateur a modifié ses habitudes là comme ailleurs. Les centres urbains, notamment Edmonton et Calgary, comptent un trop grand nombre de supermarchés compte tenu de la population et, il en résulte une très vive concurrence.

L'ensemble des installations en place nous permettra de tirer profit des retombées de la reprise économique qui s'annonce. Les mesures prises durant



l'année pour comprimer les dépenses et les installations modernes existantes nous assurent que Horne & Pitfield poursuivra sa courbe ascendante.

Market Wholesale Grocery Co.

Les activités de Market Wholesale, concentrées dans le Nord-Ouest de la Californie, ne comportent que des opérations de gros et son réseau comprend sept centres de distribution majeurs et neuf entrepôts libre-service couvrant une superficie totale de 903 156 pieds carrés.

Cette filiale américaine a inauguré en mai 1982 son nouveau centre de distribution de 245 000 pieds carrés à Santa Rosa. Des difficultés d'ordre technique sont survenues lors de la mise en opération de ce centre et durant la période de transition qui a suivi. Elles ont été aplanies et l'amélioration de la productivité à ce nouveau centre permet maintenant une réduction des dépenses d'exploitation.

Au cours de l'année écoulée, cette filiale a mis l'accent sur la réduction des coûts. À titre d'exemple, un nouvel atelier d'entretien pour les camions et la machinerie a été mis sur pied de façon à maximiser l'utilisation des équipements tout en assurant l'aspect sécuritaire.

Afin de relever les défis d'un marché difficile, Market Wholesale s'est fixée les objectifs suivants: recruter de nouveaux clients et augmenter ses ventes; améliorer la rentabilité de son opération; maintenir ses coûts à leur niveau actuel; améliorer ses services à la clientèle. Ces réalisa-

tions lui permettront de tisser des liens plus étroits avec la clientèle et de s'assurer une progression constante à long terme.

Au chapitre des relations de travail, le secteur des activités alimentaires a poursuivi les efforts afin d'améliorer et favoriser le dialogue avec les employés et leurs représentants. Ainsi, la médiation préventive avec les délégués syndicaux qui s'est déroulée à la division de gros de Laval, en collaboration avec le ministère du Travail, a été bénéfique. Durant l'exercice, 71 conventions collectives venaient à échéance. De ce nombre, 65 ont été réglées selon le processus normal de la négociation et six autres ont été marquées d'arrêts de travail. Le plus important conflit, d'une durée de seize semaines, a affecté 11 magasins corporatifs dans la région du Saguenay - Lac St-Jean et a touché plus de 500 employés.

Compte tenu des progrès réalisés au cours de l'année 1982-83 et des prévisions envisagées pour l'année 1983-84, le secteur des activités alimentaires connaîtra une bonne année. Cependant, la guerre de prix qui a débuté en mars 1983, au Québec, est susceptible de modifier les résultats de l'année en cours. Toutefois, l'ensemble des infrastructures existantes et les programmes de rationalisation déjà entrepris permettront aux entreprises de Provigo Inc. de relever les défis et de poursuivre leur développement.



Activités pharmaceutiques



Faits saillants	1983	1982	%
	(en milliers de dollars)		
Ventes nettes	402 286 \$	331 137 \$	21,5
Bénéfice sectoriel d'exploitation	10 767 \$	8 311 \$	29,6
<hr/>			
Nombre d'employés	735	753	
<hr/>			
Réseau de distribution			
Centres de distribution et agences	11	12	
Pharmacies affiliées:			
ARP, Promoprix	305	311	
Pharmacies corporatives:			
Good Neighbor Drug Mart	9	9	
Superficie en pieds carrés	42 439	42 439	

Le secteur des activités pharmaceutiques représente 11% du chiffre d'affaires de la compagnie. Au cours de l'année terminée le 29 janvier 1983, les ventes et le bénéfice sectoriel d'exploitation ont augmenté respectivement de 21,5% et de 29,6%. Ce segment, dont les activités s'étendent à l'Alberta, au Manitoba, à la Saskatchewan, en Ontario, au Québec et aux Maritimes, regroupe la vente de produits pharmaceutiques, de remèdes brevetés, de produits de santé et d'hygiène et autres. Deux filiales de Provigio Inc. oeuvrent dans ce domaine: Compagnie National Drug Limitée et M. Loeb Limitée, Division Montréal, connue sous le nom de Georges Painchaud. Au cours de l'année écoulée, les dépenses en immobilisations se sont élevées à 650 000 \$ comparativement à 978 000 \$ lors de l'exercice précédent. Des dépenses en capital de l'ordre de 627 000 \$ sont prévues pour 1983-84.

Compagnie National Drug Limitée

La compagnie National Drug Limitée a obtenu de très bons résultats malgré la mauvaise situation économique. Une gestion efficace alliée à un très haut degré de service à ses clients ont permis à cette entreprise de connaître une augmentation importante de ses ventes et de ses bénéfices pour l'année écoulée.

Les installations de cette compagnie comprennent 11 centres de distribution, incluant une agence de produits pharmaceutiques. Ils desservent 195 pharmacies affiliées faisant affaires sous la bannière ARP ainsi que plus de 3 000 pharmacies, détaillants et laboratoires répartis dans plusieurs provinces canadiennes.

La division de détail de cette compagnie exploite neuf pharmacies corporatives Good Neighbor Drug Mart d'une superficie totale de 42 439 pieds carrés, toutes localisées dans les Maritimes. Ce secteur n'a pas échappé à l'intensification de la concurrence et aux conséquences inévitables sur ses marges brutes.

Plusieurs mesures ont été implantées pour pallier aux difficultés engendrées par la récession. Ainsi, le contrôle des dépenses a été suivi avec rigueur; les inventaires et les comptes à recevoir ont été étroitement surveillés; la productivité a été améliorée à tous les niveaux; le personnel s'est impliqué dans la poursuite des buts à atteindre. Des progrès importants ont été réalisés dans les divisions de gros de cette compagnie.

La direction de National Drug, toujours à l'affût de nouvelles formules, entreprend l'exercice 1983-84 avec confiance. Selon les prévisions, elle devrait marquer de nouveaux progrès.

M. Loeb Limitée-Division Montréal (Georges Painchaud)

Georges Painchaud a augmenté ses ventes de façon importante au cours de l'année. Les modifications apportées à la

stratégie de mise en marché ont permis un accroissement notable des ventes du groupe Promoprix. Ce groupement compte maintenant 110 membres affiliés localisés principalement dans la région métropolitaine de Montréal. Un service attentif à la clientèle ainsi qu'un programme de commercialisation bien agencé ont permis à cette entité de connaître de bons résultats. On prévoit que cette tendance se maintiendra en 1983-84.

Le marché des produits pharmaceutiques n'échappe pas aux changements qui surviennent au sein de la société. L'évolution de la pyramide des âges et la réduction du budget des services hospitaliers et sociaux auront un effet direct sur l'orientation du commerce des produits pharmaceutiques. En conséquence, nous intensifions nos efforts afin de connaître le sens de ces changements, de façon à identifier les nouveaux produits et les services qu'exigera cette clientèle en vue de mieux servir le marché de la pharmacie. L'évolution de ce commerce laisse entrevoir un avenir prometteur pour ces deux compagnies du secteur de la distribution pharmaceutique.

Autres activités



L'ensemble des opérations classées sous le titre «Autres Activités» comprend la vente de produits pétroliers, la vente d'articles de sport et de loisir, le développement immobilier et la gestion des propriétés, l'exploitation d'entreprises de transport et de divers services. Elles représentent 6% du chiffre d'affaires de la compagnie.

Les ventes de ce secteur ont augmenté de 13,0% et le bénéfice sectoriel d'exploitation de 17,7% par rapport à l'année précédente. Au cours de l'année, des dépenses en capital de 8,5 millions \$ ont été encourues dans ce secteur comparativement à 20,5 millions \$ en 1981-82. L'on prévoit des dépenses en capital de l'ordre de 4,7 millions \$ pour l'année 1983-84.

Secteur pétrolier

Le secteur pétrolier dont les ventes représentent un volume annuel de 465 millions de litres d'essence, comprend deux divisions. L'une, Provi-Soir, opère au Québec avec des postes d'essence libre-service jumelés à ses magasins dépanneurs; l'autre, Top Valu, évolue principalement en Ontario et vend à ses propres stations ainsi qu'à des indépendants. Les ventes des 50 postes d'essence reliés aux magasins Red Rooster ne sont pas comprises dans ce secteur étant donné que ces postes sont uniquement exploités par des marchands indépendants.

Le nombre de stations-service jumelées aux Provi-Soir est passé à 104 comparativement à 95 l'année précédente. Soixante-dix-neuf de ces magasins sont

Faits saillants	1983	1982	%
	(en milliers de dollars)		
Ventes nettes	229 183 \$	202 831 \$	13,0
Bénéfice sectoriel d'exploitation	14 441 \$	12 274 \$	17,7
Nombre d'employés			
à plein temps	283	353	
à temps partiel	110	161	
	393	514	
Secteur articles de sport et de loisir			
Centre de distribution	1	1	
Marchands associés	85	80	
Secteur pétrolier, postes d'essence:			
Top Valu Gasmarts, Provi-Soir	237	214	
Secteur immobilier			
Propriétés et copropriétés			(en pieds carrés)
Terrains utilisés	14 939 005	15 727 495	
Terrains en réserve	9 506 723	10 168 708	
Bâtisses	4 113 363	4 152 792	

en opération 24 heures par jour par rapport à 52 l'année précédente. Les ventes de gazoline ont subi une diminution en raison de trois facteurs principaux: le prix élevé de l'essence, le ralentissement de l'économie et la popularité croissante de voitures compactes et plus économiques.

Top Valu, division de M. Loeb Limitée, a connu une excellente année. Le nombre de postes d'essence s'élève maintenant à 133 dont 41 postes sont la propriété d'indépendants, par rapport à 119 l'année précédente.

Secteur articles de sport

L'entreprise Sports Experts, fusionnée au cours de l'année avec Provi-Soir Inc., a connu une nette amélioration par rapport aux exercices antérieurs, tant au point de vue financier qu'au point de vue de l'organisation en général. L'entrée de Sports Experts dans les centres commerciaux régionaux représente un développement significatif et offre un potentiel d'expansion important. Au cours de l'année, sept nouveaux points de vente furent ouverts, cinq marchands non affiliés sont devenus membres acheteurs et sept magasins furent fermés.

L'année terminée en a été une de consolidation des ressources humaines et financières et de rationalisation des installations. L'exercice en cours permet d'être confiant quant à la réalisation des objectifs.

Secteur immobilier

Les Placements Denault Inc. et ses filiales, de même que Shoppers City oeuvrent dans le domaine de l'immobilier.

Au cours de l'année terminée le 29 janvier 1983, la priorité a été mise sur la disposition et la sous-location d'immeubles devenus vacants ainsi que la vente de terrains jugés non propices pour le développement futur.

Au cours de l'année 1983-84, ce segment poursuivra l'orientation des deux dernières années consistant en un développement modeste et prudent étant donné la conjoncture économique.

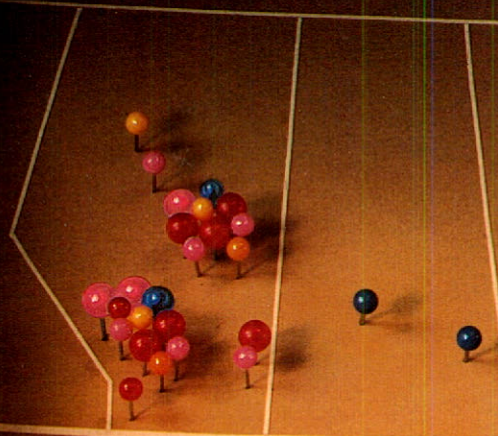
Secteur divers

Parmi les compagnies du groupe Provigo, plusieurs divisions fournissent des services spécialisés et complètent les structures opérationnelles. Capital City Transport Inc., Lobem Transport Limited et Canadian Western Brokers Company Limited s'occupent de transport alors que la compagnie possède plusieurs ateliers d'imprimerie.

Nombre d'autres services procurent également de l'expertise aux marchands associés, affiliés ou détenteurs d'une franchise comme par exemple: la préparation de plans et esquisses pour la rénovation et l'aménagement de leurs locaux et l'achat d'équipement nécessaire à l'exploitation de leurs commerces.








Ces activités auxiliaires permettent à tous les secteurs d'avoir recours à des services qui leur assurent priorité, sécurité et flexibilité.

5 203 960, +
 5 205 853, -
 76 037, +
 13 039, +
 16 398, +
 4 640, -
 44 853, +
 237 806, +

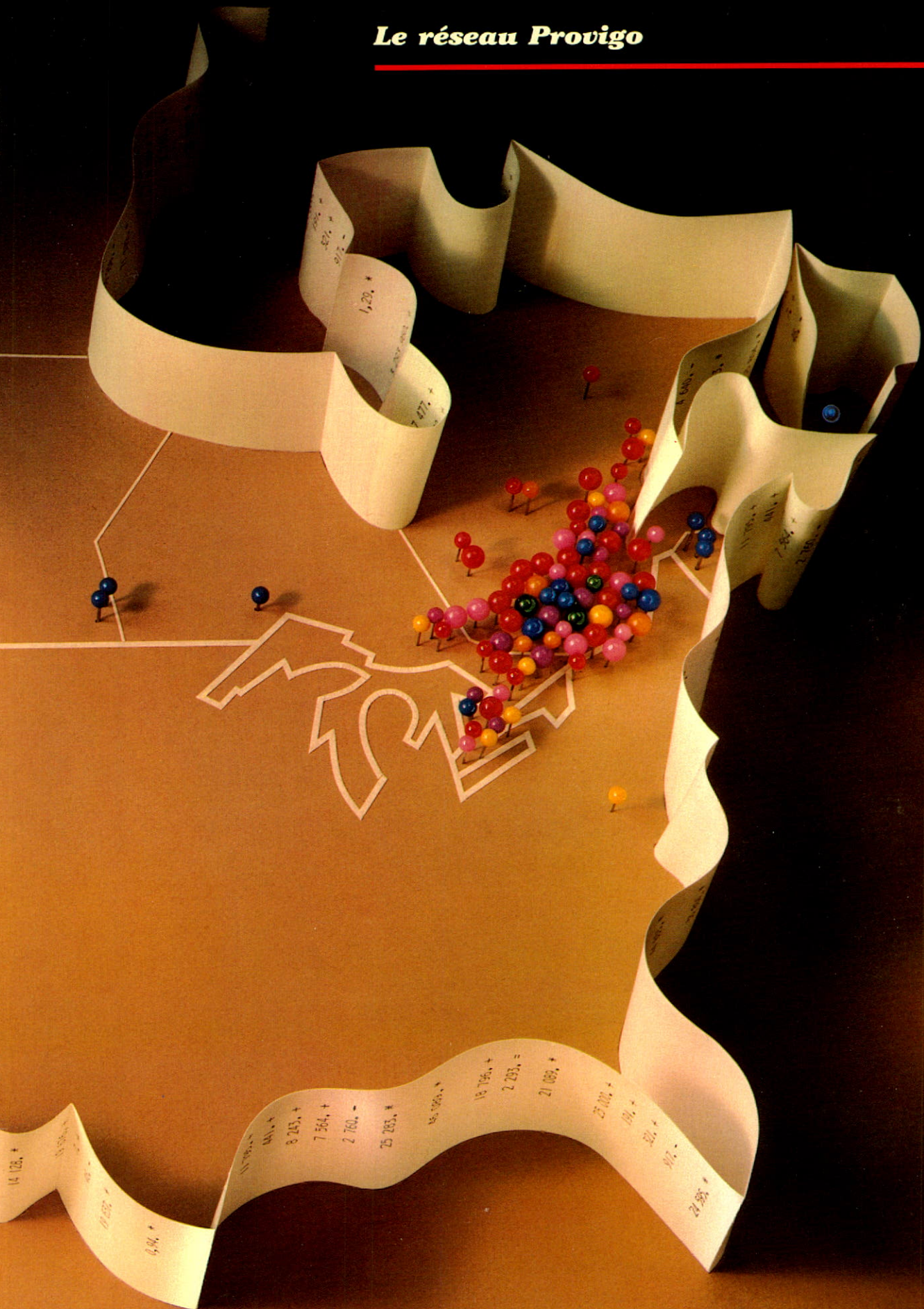


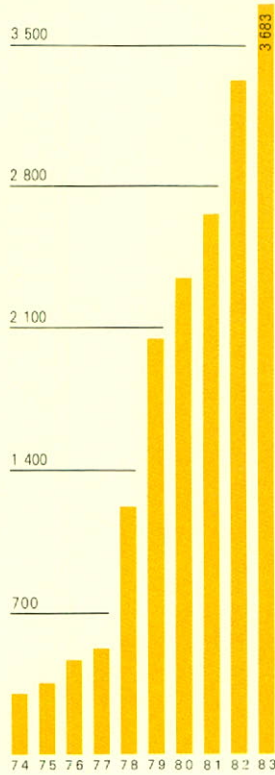
-  **provigo**
-  **IGA**
-  **Jovi**
-  **provibec**
- 
-  **manfair**
+ foods +
- 
- 
-  **Home Garden**
-  **provi-soir**
-  **PINTO**
-  **RED ROOSTER**
-  **ASSOCIATED
RETAIL
PHARMACY**
-  **PROMORITA**
-  **Good Neighbor
DRUG MART**
-  **Top
Valu**
-  **sports/experts**

3 215 303, -
 76 037, +
 17 407, +
 579, +
 15 039, +
 16 398, +
 4 640, -
 44 853, +
 237 806, +

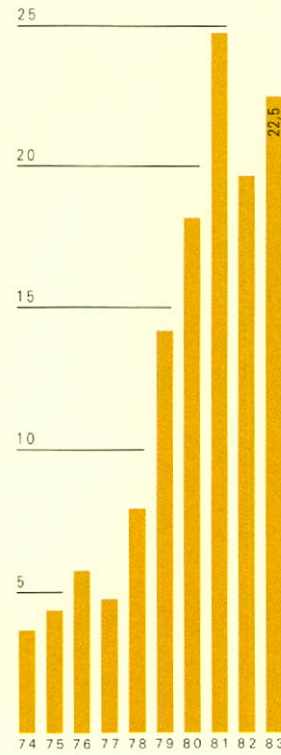
-  Magasins affiliés
-  Magasins corporatifs
-  Centres de distribution
Entrepôts libre-service
-  Magasins dépanneurs
-  Activités pharmaceutiques
-  Postes d'essence
-  Autres activités

Le réseau Provigo

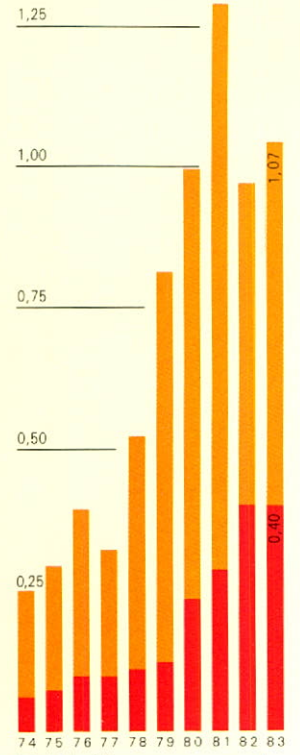




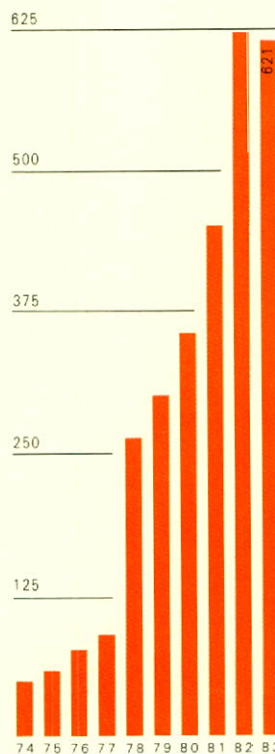
Ventes nettes
(en millions de dollars)



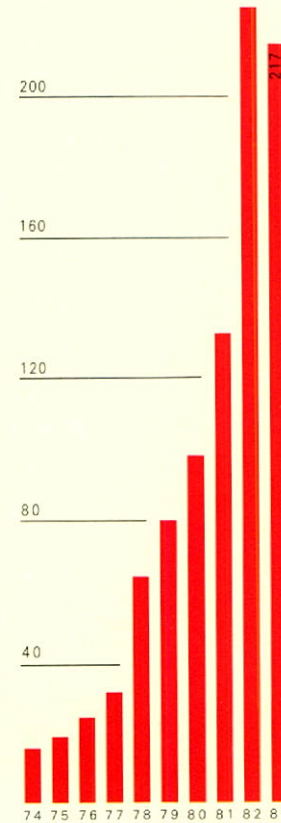
Bénéfice net
(en millions de dollars)



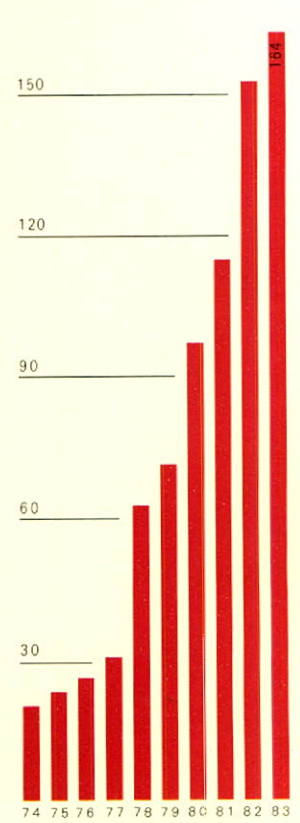
Bénéfice net par action
Dividende / ordinaire
(en dollars)



Actif total
(en millions de dollars)



Immobilisations
(en millions de dollars)



Avoir des actionnaires
(en millions de dollars)

Provigo Inc.

État consolidé des résultats

Exercice terminé le 29 janvier 1983

	1983	1982
	(en milliers de dollars)	
Ventes nettes	3 682 954 \$	3 293 960 \$
Coût des ventes et frais d'exploitation	3 590 209	3 215 303
Bénéfice d'exploitation avant amortissements et intérêts	<u>92 745</u>	<u>78 657</u>
Amortissements et intérêts:		
Amortissement des immobilisations	20 580	17 477
Amortissement de l'achalandage	746	579
Intérêts sur la dette à long terme	21 609	15 039
Autres intérêts	12 123	16 398
Revenus d'intérêts et de placements	<u>(3 428)</u>	<u>(4 640)</u>
Bénéfice d'exploitation avant impôts sur le revenu	<u>41 115</u>	<u>33 804</u>
Impôts sur le revenu:		
Exigibles	20 239	16 333
Reportés	<u>(2 696)</u>	<u>(2 205)</u>
Bénéfice avant les postes suivants	<u>23 572</u>	<u>19 676</u>
Autres revenus (pertes) (note 7)	(77)	7
Gain (perte) sur conversion de devises étrangères	651	(46)
Bénéfice avant poste extraordinaire	<u>24 146</u>	<u>19 637</u>
Poste extraordinaire (note 8)	<u>(1 613)</u>	<u>—</u>
Bénéfice net de l'exercice	<u>22 533 \$</u>	<u>19 637 \$</u>
Bénéfice par action ordinaire (note 9):		
Bénéfice avant poste extraordinaire	<u>1,16 \$</u>	<u>0,94 \$</u>
Bénéfice net de l'exercice	<u>1,07 \$</u>	<u>0,94 \$</u>

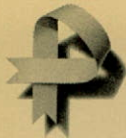
Voir les notes ci-jointes

État consolidé des bénéfices non répartis

Exercice terminé le 29 janvier 1983

	1983	1982
	(en milliers de dollars)	
Solde, au début de l'exercice	81 034 \$	72 274 \$
Bénéfice net de l'exercice	<u>22 533</u>	<u>19 637</u>
	<u>103 567</u>	<u>91 911</u>
Déduire:		
Dividendes versés sur actions privilégiées	1 935	2 479
Dividendes versés sur actions ordinaires (0,40 \$ par action en 1983 et 1982)	7 735	7 313
Frais d'émission d'actions, déduction faite des impôts sur le revenu afférents de 934 000 \$	—	1 085
	<u>9 670</u>	<u>10 877</u>
Solde, à la fin de l'exercice	<u>93 897 \$</u>	<u>81 034 \$</u>

Voir les notes ci-jointes



Provigo Inc.

Bilan consolidé

29 janvier 1983

Actif	1983	1982
	(en milliers de dollars)	
Actif à court terme:		
Encaisse et certificats de dépôt	8 438 \$	4 971 \$
Débiteurs	130 227	125 152
Stocks de marchandises	209 836	215 036
Frais payés d'avance	6 687	7 852
Total de l'actif à court terme	355 188	353 011
Placements, au coût:		
Titres négociables (cours du marché - 6 648 000 \$; 1982 - 3 502 000 \$)	6 958	7 092
Créances à long terme et autres	7 082	5 630
	14 040	12 722
Immobilisations, au coût (note 2)	308 965	302 900
Moins amortissement accumulé	91 694	76 157
	217 271	226 743
Autres éléments d'actif:		
Achalandage, au coût moins amortissement	24 172	24 533
Frais reportés, au coût moins amortissement	1 084	1 350
Avantage fiscal découlant de pertes à reporter aux exercices futurs	9 427	6 166
	34 683	32 049
	621 182 \$	624 525 \$

Au nom du Conseil:

Antoine Turmel, administrateur

Pierre H. Lessard, administrateur

Passif et avoir des actionnaires	1983	1982
	(en milliers de dollars)	
Passif à court terme:		
Chèques émis et en circulation - net	20 261 \$	22 638 \$
Emprunts et acceptations bancaires (note 3)	66 875	75 515
Créditeurs et autres éléments de passif	200 029	201 195
Impôts sur le revenu et diverses taxes à payer	16 586	13 875
Partie à court terme des obligations en vertu de contrats de location-acquisition	1 226	1 606
Partie à court terme de la dette à long terme	4 159	3 052
Total du passif à court terme	309 136	317 881
Obligations en vertu de contrats de location-acquisition (note 4)	25 981	27 363
Dette à long terme (note 5)	112 398	116 567
Crédits reportés:		
Impôts sur le revenu reportés	9 804	9 239
Autres	211	234
	10 015	9 473
Avoir des actionnaires:		
Capital-actions (note 6)	69 755	72 207
Bénéfices non répartis	93 897	81 034
	163 652	153 241
	621 182 \$	624 525 \$

Voir les notes ci-jointes



Provigo Inc.

État consolidé de l'évolution de la situation financière

Exercice terminé le 29 janvier 1983

	1983	1982
	(en milliers de dollars)	
Provenance des fonds:		
Exploitation -		
Bénéfice avant poste extraordinaire	24 146 \$	19 637 \$
Imputations n'affectant pas le fonds de roulement:		
Amortissements	21 326	18 056
Impôts sur le revenu reportés	(2 696)	(2 205)
Autres	409	352
Fonds provenant de l'exploitation	43 185	35 840
Réalisation de placements	1 998	910
Vente d'immobilisations	15 008	2 165
Augmentation nette des obligations en vertu de contrats de location-acquisition	—	2 755
Dette à long terme	—	46 854
Émission d'actions ordinaires	673	30 981
Total de la provenance des fonds	60 864	119 505
Utilisation des fonds:		
Acquisition d'éléments d'actif, déduction faite du fonds de roulement	—	62 783
Acquisition d'autres immobilisations	26 116	41 524
Acquisition d'autres achalandages	385	40
Placements	3 482	2 962
Diminution nette des obligations en vertu de contrats de location-acquisition	1 382	—
Diminution de la dette à long terme	4 169	2 503
Perte sur dispositions de baux (note 8)	1 613	—
Dividendes versés sur actions privilégiées et ordinaires	9 670	9 792
Rachat d'actions privilégiées	3 125	3 125
Total de l'utilisation des fonds	49 942	122 729
Augmentation (diminution) du fonds de roulement	10 922	(3 224)
Fonds de roulement au début de l'exercice	35 130	38 354
Fonds de roulement à la fin de l'exercice	46 052 \$	35 130 \$

Voir les notes ci-jointes

Rapport des vérificateurs

Aux actionnaires de Provigo Inc.,

Nous avons vérifié le bilan consolidé de Provigo Inc. au 29 janvier 1983 ainsi que l'état consolidé des résultats, l'état consolidé des bénéfices non répartis et l'état consolidé de l'évolution de la situation financière pour l'exercice terminé à cette date, et nous avons obtenu tous les renseignements et toutes les explications que nous avons demandés. Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues, et a comporté par conséquent les sondages et autres procédés que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances.

À notre avis, et du mieux que nous avons pu nous en rendre compte par les renseignements et les explications qui nous ont été donnés et d'après ce qu'indiquent les livres de la compagnie, ces états financiers consolidés sont rédigés de manière à représenter fidèlement l'état véritable et exact des affaires de la compagnie au 29 janvier 1983 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus, appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

Montréal, Canada,
le 4 avril 1983.

Clarkson Gordon
Comptables agréés

Notes afférentes aux états financiers consolidés

29 janvier 1983

1. Résumé des principales conventions comptables

Les états financiers consolidés ont été préparés dans le cadre des conventions comptables résumées ci-dessous et se conforment aux principes comptables généralement reconnus au Canada, appliqués d'une manière uniforme et répondent substantiellement aux normes comptables internationales.

a) Consolidation -

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de Provigo Inc. et de ses filiales.

b) Conversion des devises étrangères -

Les comptes des filiales américaines ont été convertis en dollars canadiens de la façon suivante: l'actif à court terme et le passif à court terme, au taux de change en vigueur à la fin de l'exercice; tous les autres éléments de l'actif et du passif, au taux de change en vigueur à la date d'acquisition ou de transaction; les revenus et les dépenses (autres que l'amortissement qui est converti au taux s'appliquant aux immobilisations correspondantes), au taux de change moyen de l'exercice. Les gains ou pertes résultant de la conversion sont compris dans l'état des résultats.

c) Stocks de marchandises -

Les stocks sont évalués au moindre du coût, établi généralement selon la méthode du premier entré, premier sorti, et de la valeur nette de réalisation.

d) Immobilisations -

Les immobilisations figurent au coût moins l'amortissement accumulé.

La compagnie a pour politique de capitaliser les biens loués de tiers en vertu de contrats de location-acquisition conclus après le 27 janvier 1979.

Les immobilisations, y compris les biens loués en vertu de contrats de location-acquisition, sont amorties selon la méthode de l'amortissement linéaire aux taux annuels de 2½% à 5% pour les bâtiments et de 10% pour le matériel à l'exception du matériel des magasins, lequel est amorti à 12½%. Le matériel roulant est amorti selon la méthode de l'amortissement dégressif au taux annuel de 30%. Les améliorations locatives sont amorties sur la durée des baux correspondants plus la première période d'option de renouvellement, le cas échéant.

e) Achalandage -

L'achalandage est amorti selon la méthode de l'amortissement linéaire sur des périodes ne dépassant pas 40 ans.

f) Frais reportés -

Les frais reportés sont amortis selon la méthode linéaire sur la durée des éléments correspondants.

g) Impôts sur le revenu -

Les impôts sur le revenu sont comptabilisés selon la méthode du report d'impôt. D'après cette méthode, l'écart entre le revenu comptable et le revenu imposable, découlant du décalage entre la période où certains postes de revenus et de dépenses sont inclus dans le calcul du revenu comptable et celle où ils sont inclus dans le calcul du revenu imposable, donne lieu à des impôts sur le revenu reportés.

2. Immobilisations

	1983			1982
	Coût	Amortissement accumulé	Valeur comptable nette	Valeur comptable nette
Terrains	26 202 \$	— \$	26 202 \$	25 928 \$
Bâtiments	80 860	12 429	68 431	67 366
Matériel	138 099	68 063	70 036	73 253
Améliorations locatives	18 985	6 257	12 728	14 808
Immobilisations louées en vertu de contrats de location-acquisition (principalement des bâtiments)	44 819	4 945	39 874	45 388
	308 965 \$	91 694 \$	217 271 \$	226 743 \$

3. Emprunts et acceptations bancaires

L'actif de certaines filiales a été affecté à la garantie d'emprunts et d'acceptations bancaires à court terme totalisant 25 029 000 \$ (1982 - 35 835 000 \$).

4. Obligations en vertu de contrats de location-acquisition

Les obligations en vertu de contrats de location-acquisition ont été établies en fonction des taux d'intérêt en vigueur à la date d'acquisition (taux moyen de 16,9%). Les loyers minimums exigibles en vertu de ces contrats totalisent 124 510 000 \$, dont 97 303 000 \$ d'intérêts, et sont payables comme suit: 1984 - 5 664 000 \$, dont 4 438 000 \$ d'intérêts; 1985 - 5 366 000 \$; 1986 - 4 980 000 \$; 1987 - 4 335 000 \$; 1988 - 4 178 000 \$; 1989 et par la suite 99 987 000 \$. Le montant des intérêts impûtés au bénéfice de 1983 relativement à ces obligations se chiffre à 4 733 000 \$ (1982 - 3 276 000 \$) et est inclus dans les intérêts sur la dette à long terme.



5. Dette à long terme

	1983	1982
	(en milliers de dollars)	
Débetures 6%, à fonds d'amortissement, série A, échéant en 1985	460 \$	486 \$
Débetures 9 ½ %, à fonds d'amortissement, série B, échéant en 1991	1 840	2 000
Débetures 11 ¼ %, à fonds d'amortissement, série C, échéant en 1995 (remboursables en 1985 au gré des détenteurs)	9 698	9 723
Débetures portant intérêt au taux préférentiel, à fonds d'amortissement, série D, échéant en 2000*	20 000	20 000
Emprunts bancaires portant intérêt au taux préférentiel (dont 10 000 000 \$ au taux préférentiel plus ¼ %), échéant de 1984 à 1989*	66 000	66 000
Billets, hypothèques et autres emprunts à long terme portant intérêt à un taux moyen de 13 ½ %, échéant à diverses dates jusqu'en 2000	18 559	21 410
	116 557	119 619
Moins versements exigibles en moins d'un an et compris dans le passif à court terme	4 159	3 052
	112 398 \$	116 567 \$

* Remboursables par anticipation au gré de la compagnie.

Les débetures sont émises en vertu d'un acte de fiducie et sont garanties par une charge flottante de premier rang sur les éléments d'actif de la compagnie.

Les versements annuels minimums à effectuer sur la dette à long terme au cours des cinq prochains exercices sont environ comme suit: 1984 - 4 159 000 \$; 1985 - 2 737 000 \$; 1986 - 27 998 000 \$; 1987 - 23 822 000 \$; 1988 - 15 676 000 \$.

6. Capital-actions

En date du 1er juin 1982, la compagnie a obtenu un certificat de continuation en vertu de la partie 1A de la Loi sur les compagnies de Québec.

Au 29 janvier 1983, le capital-actions de la compagnie se détaillait comme suit:

	1983	1982
	(en milliers de dollars)	
Autorisé:		
1 750 000 actions privilégiées d'une valeur nominale de 25 \$ chacune		
un nombre illimité d'actions ordinaires sans valeur nominale		
Émis et en circulation:		
750 000 actions privilégiées, série A (1982 - 875 000)	18 750 \$	21 875 \$
19 419 696 actions ordinaires (1982 - 19 293 092)	51 005	50 332
	69 755 \$	72 207 \$

Le 1er mars 1982, 125 000 actions privilégiées, série A, ont été rachetées par la compagnie à leur valeur nominale, soit un montant total de 3 125 000 \$.

Les actions privilégiées, série A, donnent droit de recevoir un dividende en espèces trimestriel, préférentiel et cumulatif égal à la moitié du taux de base des banques plus 1 ½ %. En outre, la compagnie est tenue de racheter pour fins d'annulation 125 000 de ces actions, à leur valeur nominale, le 1er mars de chacune des années 1983 à 1988 inclusivement.

Au cours de l'exercice, 48 000 actions ordinaires ont été émises à un administrateur et dirigeant supérieur de la compagnie dans le cadre d'un régime d'option d'achat d'actions et 78 604 actions ordinaires ont été émises en vertu d'un régime d'achat d'actions pour les employés, pour une considération totale en espèces de 673 000 \$.

Au 29 janvier 1983, la compagnie avait réservé 44 000 actions ordinaires pour émission en vertu d'un régime d'option d'achat d'actions pour les administrateurs et dirigeants supérieurs et 221 396 actions ordinaires pour émission en vertu d'un régime d'achat d'actions pour les employés. L'émission de ces actions ordinaires n'aurait pas d'effet de dilution important sur le bénéfice par action ordinaire de la compagnie.

7. Autres revenus (pertes)

Les autres revenus (pertes) consistent principalement en des gains nets ou pertes nettes sur la vente d'immobilisations et sur la vente ou la fermeture de supermarchés, déduction faite des impôts sur le revenu correspondants.

8. Poste extraordinaire

En 1980, certaines exploitations de M. Loeb Corporation, une filiale à part entière opérant aux États-Unis, ont été terminées. Le poste extraordinaire est relié à la perte finale encourue par la compagnie au cours de l'exercice suite à la disposition de baux de deux entrepôts utilisés antérieurement pour ces exploitations.

9. Bénéfice par action ordinaire

Le bénéfice par action ordinaire a été calculé en divisant le bénéfice avant poste extraordinaire et le bénéfice net de l'exercice, déduction faite des dividendes courants sur les actions privilégiées, série A, de 1 802 000 \$ en 1983 (2 444 000 \$ en 1982), par la moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires en circulation durant l'exercice.

10. Engagements et passif éventuel

Au 29 janvier 1983:

a) Le total des engagements de base de la compagnie en vertu des baux d'exploitation à long terme (y compris les contrats de location-acquisition non capitalisés) s'élevait à 144 549 000 \$, déduction faite des sous-locations au montant de 165 378 000 \$. Les versements nets annuels à effectuer, aux termes de ces baux, au cours des cinq prochains exercices sont environ comme suit: 1984 - 13 169 000 \$; 1985 - 12 242 000 \$; 1986 - 11 545 000 \$; 1987 - 10 538 000 \$; 1988 - 9 773 000 \$. Si la compagnie avait donné un effet rétroactif à la capitalisation des biens loués en vertu de contrats de location-acquisition conclus avant le 28 janvier 1979, les éléments suivants auraient été inscrits au bilan:

	1983	1982
	(en milliers de dollars)	
Immobilisations	28 375 \$	32 651 \$
Obligations à court terme en vertu de contrats de location-acquisition	1 660 \$	1 974 \$
Obligations à long terme en vertu de contrats de location-acquisition	33 827	37 674
	35 487 \$	39 648 \$

Cette capitalisation n'aurait pas eu d'effet important sur le bénéfice net de l'exercice.

b) La compagnie était garante d'emprunts de tiers totalisant 7 317 000 \$.

11. Régimes de retraite

La compagnie participe à différents régimes de retraite pour le bénéfice de ses employés. De récents rapports actuariels indiquent qu'il n'existe aucune obligation non capitalisée.

12. Rémunération des administrateurs et dirigeants

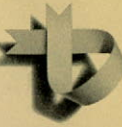
La rémunération directe globale versée ou à verser relativement à l'exercice 1983 aux administrateurs et aux dirigeants supérieurs de la compagnie s'élève à 1 489 000 \$.

13. Événement subséquent

En date du 1er mars 1983, la compagnie a émis 20 000 000 \$ de débentures, série E, 13½% échéant en 1993. Le produit de cette émission a été utilisé pour rembourser des emprunts bancaires à long terme.

14. Chiffres correspondants

Certains chiffres correspondants de 1982 ont été reclassés pour les rendre conformes à la présentation adoptée en 1983.



15. Information sectorielle

Les affaires de la compagnie sont effectuées au Canada et aux États-Unis, et comprennent les secteurs d'activités suivants:

Activités alimentaires: la distribution d'aliments, viande et autres produits connexes ainsi que le tabac et les confiseries, à des détaillants indépendants, ainsi que la distribution de ces produits par des magasins appartenant à la compagnie.

Activités pharmaceutiques: la distribution de produits pharmaceutiques, de médicaments brevetés et d'autres produits connexes de pharmacie, par un réseau de distribution d'entrepôts, d'une agence et de magasins de détail.

Autres activités: toutes les autres activités, principalement la vente au détail de produits pétroliers au Québec et en Ontario, la distribution d'équipements de sport et le développement immobilier, la gestion immobilière et le transport connexes à l'alimentation.

Les ventes intersectorielles sont faites à un prix qui se rapproche du coût. Aucune transaction de vente n'est intervenue entre l'exploitation canadienne et celle des États-Unis.

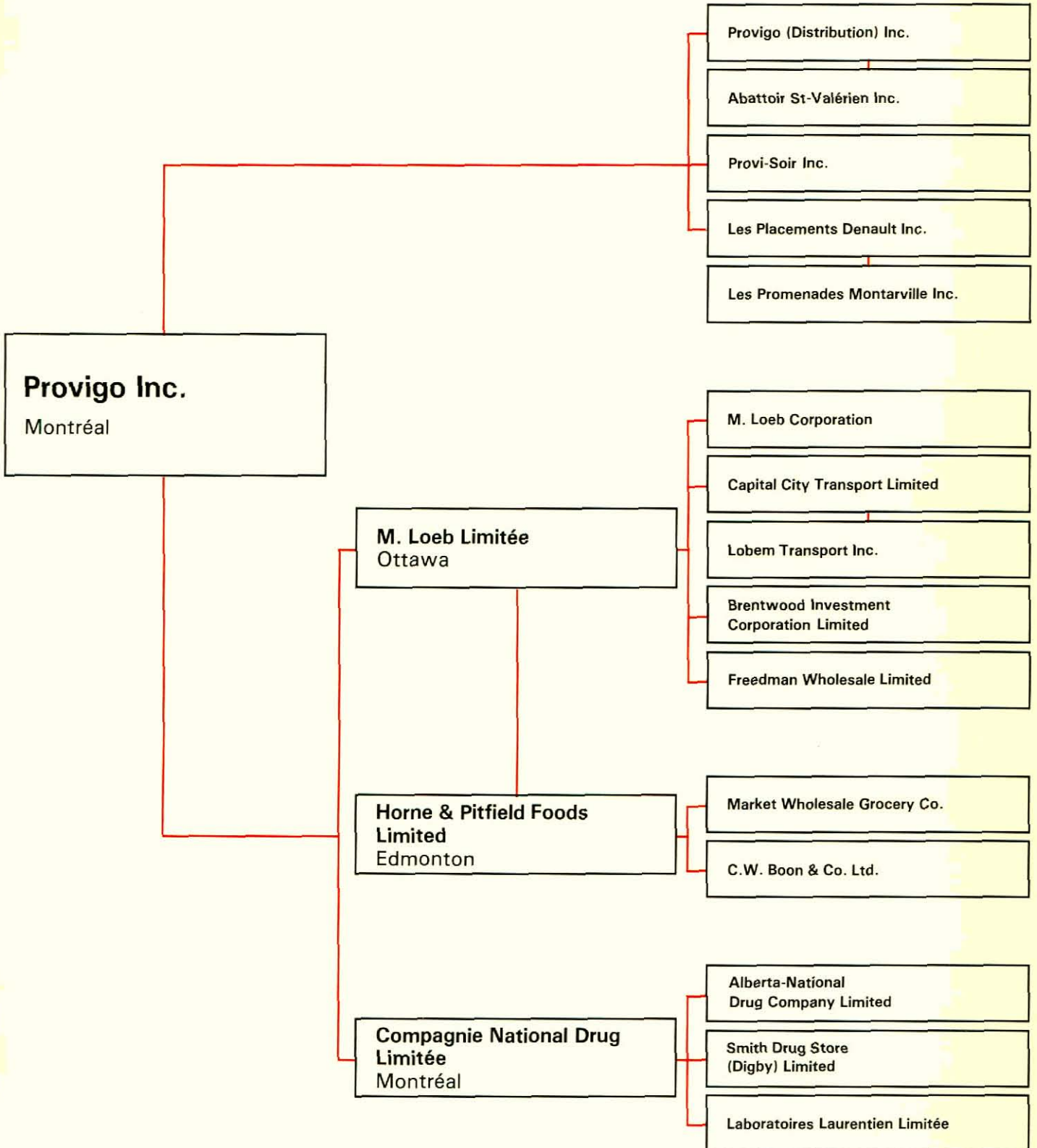
Les éléments d'actif sectoriels sont ceux qui sont utilisés pour l'exploitation de chaque secteur. Les éléments d'actif généraux de l'entreprise sont principalement l'encaisse, les titres négociables, l'achalandage et les terrains et bâtiments détenus pour expansion future.

Information sectorielle

(en milliers de dollars)

	Secteurs d'activités						Secteurs géographiques					
	Activités alimentaires		Activités pharmaceutiques		Autres activités		Consolidé		Canada		États-Unis	
	1983	1982	1983	1982	1983	1982	1983	1982	1983	1982	1983	1982
Total des ventes sectorielles	3 051 485 \$	2 760 037 \$	402 626 \$	331 443 \$	231 984 \$	205 359 \$	3 686 095 \$	3 296 839 \$				
Moins ventes intersectorielles	—	45	340	306	2 801	2 528	3 141	2 879				
Ventes nettes	3 051 485 \$	2 759 992 \$	402 286 \$	331 137 \$	229 183 \$	202 831 \$	3 682 954 \$	3 293 960 \$	3 314 256 \$	2 891 565 \$	368 698 \$	402 395 \$
Bénéfice sectoriel d'exploitation	56 273 \$	50 525 \$	10 767 \$	8 311 \$	14 441 \$	12 274 \$	81 481 \$	71 110 \$	73 353 \$	59 643 \$	8 128 \$	11 467 \$
Frais généraux de l'entreprise							10 062	10 509				
Intérêts sur la dette à long terme							21 609	15 039				
Autres intérêts							12 123	16 398				
Revenus d'intérêts et de placements							(3 428)	(4 640)				
Bénéfice d'exploitation avant impôts sur le revenu							41 115 \$	33 804 \$				
Éléments d'actif sectoriels	440 533 \$	449 169 \$	60 245 \$	54 961 \$	81 706 \$	84 812 \$	582 484 \$	588 942 \$	529 726 \$	531 449 \$	52 758 \$	57 493 \$
Éléments d'actif généraux de l'entreprise							38 698	35 583				
Total de l'actif							621 182 \$	624 525 \$				
Dépenses en immobilisations	16 115 \$	88 908 \$	650 \$	978 \$	8 450 \$	20 461 \$						
Amortissements	15 803 \$	12 943 \$	618 \$	437 \$	3 723 \$	3 438 \$						

Les compagnies du groupe Provigo





Provigo Inc.

Conseil d'administration

Marcel Bélanger **
Jean Boiteau
Jean Faubert ***
David A. Golden **
Carl R. Goslovich
Jean-Louis Lamontagne *
Pierre H. Lessard */***
André Marier *
M. Brian Mulroney ***
Carmand Normand **
René Provost *
Kenneth W. Quinn
Norman W. Robertson
Gaston Roy
Guy St-Germain **/***
David F. Sobey
Donald R. Sobey ***
Antoine Turmel */***

- * Membre du comité exécutif
- ** Membre du comité de vérification
- *** Membre du comité des ressources humaines

Banquiers principaux

Banque Nationale du Canada
La Banque Toronto-Dominion
La Banque Royale du Canada
La Banque Mercantile du Canada
Banque Nationale de Paris (Canada)
Union Bank-Californie

Vérificateurs

Clarkson Gordon

Agents du registre et des transferts

Trust Général du Canada, Montréal
Guaranty Trust, Toronto

Siège social

800, boulevard Dorchester Ouest
Montréal, Québec
H3B 1Y2

Direction

Antoine Turmel, O.C.
président du conseil d'administration
et chef de la direction

René Provost
vice-président du conseil d'administration
et des affaires publiques

Pierre H. Lessard
président et directeur général

Jean-Louis Lamontagne
vice-président exécutif, opérations de gros

Yvan Bussières
vice-président, administration et trésorier

Richard Constantineau
vice-président, opérations de détail

Claude Dufour
vice-président, opérations des viandes

H. Paul Gobeil
vice-président, finances

Jacques Lesage
vice-président, ressources humaines

Jean-Claude Merizzi
vice-président, développement et expansion

Gaston Roy
vice-président, approvisionnement

Claude E. Leduc
secrétaire

Direction des filiales majeures de Provigo Inc.

M. Loeb Limitée

président et directeur général
H. Paul Gobeil

vice-présidents
William Kipp
Richard Laniel
Norman Lesh
Claude Rivest
Alfred Teixeira

Horne & Pitfield Foods Limited

président et chef de la direction
Kenneth W. Quinn

vice-présidents
John M. Freeman
Ronald J.F. Garland
Melvin G. Lindgren
David W. Mellor
Wayne A. Wagner

Compagnie National Drug Limitée

président et chef de la direction
Gordon J. Odell

vice-présidents
Tandy D. Arnold
Louis M. Goelman
J. Laurie Johnston
William R. Killorn
Claude A. Savard

Market Wholesale Grocery Co.

président et chef de la direction
Carl R. Goslovich

vice-présidents
Walter J. Amador
John R. Biagi
William H. Birtcil, Sr.
Charles E. DeBerry
Raymond V. Ferrucci
Harry M. Markowitz, Jr.
David L. Stafford

