

*Nous
transformer pour
préparer*
L'AVENIR

Rapport annuel 2016-2017
de la LCBO

Lettre de transmission

L'honorable Charles Sousa, ministre des Finances

Monsieur le Ministre,

J'ai l'honneur de vous présenter le rapport annuel de la Régie des alcools de l'Ontario pour l'exercice 2016-2017.

Je vous prie d'agréer, Monsieur le Ministre, l'assurance de ma considération distinguée.

La présidente par intérim,



Penny Lipsett

Table des matières

Points saillants	2
Nous transformer pour préparer l'avenir	4
Message du ministre	8
Message de la présidente du conseil	10
Message du président-directeur général	13
Nature de l'entreprise	15
Membres du conseil d'administration	18
Commentaires et analyse par la direction des activités d'exploitation	23
Responsabilité quant à l'information financière	43
Rapport de l'auditeur indépendant	44
États financiers	45
Notes complémentaires	49
Aperçu financier	84

Pour une discussion plus détaillée de l'exercice 2016-2017, prière de consulter la section intitulée « Rétrospective de l'exercice 2016-2017 » sous la rubrique « À propos de la LCBO ».



*Nous avons lancé
une plateforme de
commerce électronique
qui a remporté un vif
succès. Ainsi, les clients
ont accès à plus de
5 000 produits
en ligne.*

Points saillants

Dividende versé au gouvernement

2,06 G\$

ONTA I

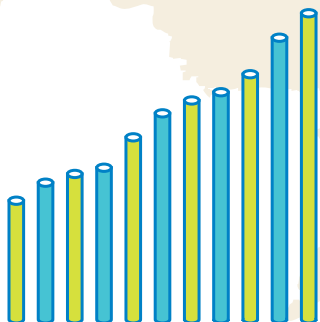


Revenus

5,89 G\$

Bénéfice net

2,07 G\$*



Ventes par le biais du
commerce électronique

4,4 M\$



Augmentation totale des
ventes de vins de l'Ontario

5,9 %



Augmentation totale des
ventes de bières artisanales
de l'Ontario

27,6 %



Revenus des ventes
aux épiceries

65 M\$



* Ce chiffre a été normalisé afin d'exclure la vente du complexe du siège social de la LCBO.

Total des fonds recueillis

13,3 M\$



Nouvelles boutiques Destination monde

7



Nombre de succursales
inaugurées, agrandies
ou déménagées

12



Nombre total de succursales

660



Nombre de pays auprès
desquels la LCBO achète
ses produits

81



Nombre de contestations du droit
d'acheter de l'alcool, toutes raisons

14,4 millions



Nombre de refus de vendre
de l'alcool, toutes raisons

258 628

Nombre d'analyses effectuées par le
laboratoire d'assurance de la qualité

633 000



Nombre de contenants de boissons alcooliques
recueillis dans le cadre du PCO depuis 2007

3 milliards**

*** Chiffre annoncé en mai 2017.*

Nous transformer pour préparer l'avenir

La LCBO telle qu'elle est aujourd'hui ressemble peu à la société qui a vu le jour il y a 90 ans. Nous avons évolué afin de répondre aux besoins du public, des consommateurs et des collectivités tout en respectant l'engagement à l'égard de la responsabilité sociale que nous avons pris lors de notre création.

L'évolution de la LCBO a été progressive pendant ses 90 premières années. Aujourd'hui, le marché change rapidement et nous enboîtons le pas.

INVESTIR DANS NOS EMPLOYÉS

Nous savons que, dans un marché où la concurrence est de plus en plus forte, nous ne pouvons tenir la fidélité de la clientèle pour acquise. L'an dernier, la LCBO a effectué un des plus importants investissements de son histoire dans la formation du personnel. Cette formation a porté sur les produits et le service à la clientèle.

En plus d'améliorer nos succursales et d'élargir notre gamme de produits, nous voulons établir un contact avec les clients dès leur arrivée. Pour nous assurer que notre service à la clientèle est toujours d'excellente qualité, nous évaluons régulièrement les diverses mesures d'engagement de la clientèle, qui consistent à accueillir les clients, à déterminer leurs besoins, à trouver les produits qui leur conviennent, à confirmer leur satisfaction et à les remercier de leurs achats.



Nous continuerons d'investir dans la formation du personnel et de nous assurer que le personnel de première ligne connaît bien les produits que nous vendons afin que l'expérience de magasinage à la LCBO soit agréable et instructive. Les clients peuvent s'adresser à nos leaders WOW (World of Ontario Wine), à nos spécialistes en spiritueux, à nos pros de la bière et aux conseillers en produits de Vintages pour obtenir des conseils et des réponses à leurs questions dans ces catégories.

INVESTIR DANS LA TECHNOLOGIE

Comme tout détaillant prospère, la LCBO mise sur les nouvelles technologies innovatrices.

Nous avons lancé une plateforme de commerce électronique qui a remporté un vif succès. Ainsi, les clients ont accès à plus de 5 000 vins, bières, spiritueux et coolers en ligne. Bon nombre de ces produits sont offerts uniquement en ligne ou étaient vendus uniquement dans les bars et les restaurants titulaires de permis ou par l'entremise du Service des commandes privées. La prochaine étape de notre initiative consiste à créer un « marché international » qui permettra aux clients de choisir parmi plus de 15 000 produits du monde entier pouvant être commandés à la caisse.



La LCBO a été le premier organisme gouvernemental à s'associer à Communitech, un carrefour technologique de la région de Kitchener-Waterloo qui soutient les entreprises spécialisées dans la technologie, qu'elles soient nouvelles ou établies, les établissements universitaires et les gouvernements. La LCBO a aménagé un espace dans ce carrefour appelé LCBO | next, où, à tour de rôle, des groupes d'étudiants du programme coopératif mettent leurs compétences et leurs idées à profit pour améliorer la technologie de la LCBO.

L'an dernier, nous avons mis en œuvre un projet visant à améliorer la connectivité du réseau informatique de nos succursales afin d'en accroître la capacité, la vitesse et la fiabilité, ce qui permettra d'améliorer les services. Ainsi, nous sommes en train de mettre en place, dans toutes nos succursales, un réseau WiFi qui permettra à nos clients d'utiliser gratuitement l'application LCBO Express, qui a été mise à jour et étoffée cette année. On prévoit que l'appli sera mise à niveau à l'été 2017 afin de permettre aux consommateurs d'effectuer des achats à l'aide de leur appareil mobile et de payer à l'aide d'un portefeuille numérique.

DÉVELOPPER LE CANAL DES VENTES AUX ÉPICERIES

L'examen effectué par le Comité consultatif de la première ministre pour la gestion des biens provinciaux visait notamment à offrir plus de choix et de commodité aux consommateurs en leur permettant de se procurer



certaines catégories de boissons alcooliques dans des épiceries. Au cours des prochaines années, jusqu'à 450 épiceries vendront de la bière et du cidre et jusqu'à 300 d'entre elles pourraient également vendre du vin.

La LCBO doit s'adapter à la concurrence accrue au sein du marché ontarien des boissons alcooliques, qui lui permet de saisir de nouvelles occasions. Le public ne se rend peut-être pas compte que la LCBO, en tant que grossiste, joue un rôle majeur dans la distribution des boissons alcooliques aux épiceries. Nous assumons ce rôle de façon professionnelle et responsable et avons adopté une approche axée sur le service à la clientèle pour nos activités de vente en gros, comme nous le faisons pour nos autres activités. Nous collaborons étroitement avec nos partenaires du secteur des épiceries afin de réaliser des gains d'efficacité et de simplifier les processus dans le but de développer ce canal de vente rentable, qui est en pleine expansion.

La vente au détail demeure une activité essentielle pour la LCBO. Cela dit, nous envisageons une expérience de magasinage pleinement intégrée qui permettra aux consommateurs de se procurer des boissons alcooliques dans nos succursales, à l'aide de nos plateformes numériques et auprès de nos partenaires de la vente en gros.



Message du ministre

Je suis heureux de constater que, en 2016-2017, la LCBO a de nouveau obtenu d'excellents résultats tout en demeurant un chef de file en matière de promotion de la consommation d'alcool responsable.

Pour la première fois, le dividende que la LCBO a versé au gouvernement, en 2016-2017, a dépassé les 2 milliards de dollars. Il s'agit de la 23^e hausse annuelle de suite du dividende, qui aide le gouvernement de l'Ontario à financer les hôpitaux, les écoles et les routes. Ce dividende l'a également aidé à équilibrer son budget pour la première fois depuis la récession mondiale.

Notre gouvernement tient sa promesse de moderniser le marché ontarien de la vente d'alcool. Pour continuer de réussir, la LCBO doit se transformer. C'est exactement ce qu'elle fait sous la gouverne de son président-directeur général, George Soleas.

En plus d'actualiser ses opérations, la LCBO joue un rôle essentiel dans la modernisation du marché. Un grand nombre d'épiceries vendent désormais des boissons alcooliques, offrant ainsi aux consommateurs plus de choix et de commodité. Au cours des prochaines années, jusqu'à 450 épiceries vendront de la bière et du cidre et jusqu'à 300 d'entre elles vendront du vin. Ce nouveau marché concurrentiel est bénéfique pour les consommateurs, pour la LCBO, ainsi que pour les brasseries, les cidreries et les établissements vinicoles locaux.

En sa qualité de grossiste auprès des épiceries qui vendent de la bière, du cidre et du vin, la LCBO renforce ses capacités interentreprises et respecte son engagement de répondre aux besoins des consommateurs ontariens. Je sais qu'elle fera tout en son pouvoir pour assurer la réussite des ventes aux épiceries, tout en continuant d'offrir un service de qualité exceptionnelle à ses clients du secteur de la vente au détail.

Tel qu'il est indiqué dans le présent rapport, la LCBO s'est lancée sur le marché du commerce électronique. C'est avec grand plaisir que j'ai assisté au lancement du site Web de vente en ligne en juillet 2016. Ce site pratique, un élément clé de la stratégie de modernisation de la LCBO, offre aux résidents de partout en Ontario plus de 5 000 vins, bières et spiritueux locaux et internationaux.

En plus de se préparer à une concurrence accrue au sein du marché de la vente au détail et de soutenir le canal de la vente en gros, en pleine expansion, la LCBO fait en sorte de garder la confiance du public et favorise l'instauration d'une culture axée sur la modération. En 2016-2017, elle a contribué à la sécurité des collectivités de la province en contestant le droit d'acheter de l'alcool de 14,4 millions de personnes qui semblaient être mineures ou en état d'ébriété. Plus de 258 000 personnes se sont vu refuser le droit d'acheter de l'alcool. Toujours en 2016-2017, suite à l'enquête du coroner en chef de l'Ontario sur la mort tragique de sept jeunes des Premières Nations à Thunder Bay, la LCBO a collaboré avec la collectivité afin de renforcer les pratiques de prévention d'achats illégaux de boissons alcooliques par des personnes qui les remettent à des jeunes. Je suis fier de la détermination dont la LCBO a fait preuve en collaborant avec les parents, les écoles, les Premières Nations et la police de la région en vue d'assurer la sécurité des enfants.

La vente des terrains du siège social de la LCBO à Toronto est un autre fait marquant de l'exercice. Le gouvernement a versé le produit net de cette vente au Fonds Trillium, qui aide à financer les transports en commun, les transports et d'autres projets d'infrastructure importants partout dans la province. Je félicite la LCBO et ses partenaires d'avoir mené à bien cette opération complexe, qui a permis d'optimiser la valeur de ces actifs.

Les consommateurs ontariens sont bien servis par la LCBO. Je suis persuadé que, en plus de s'adapter à une clientèle toujours plus sophistiquée, la LCBO demeurera transparente et continuera de rendre des comptes à toutes les parties prenantes, tout en respectant l'engagement en matière de responsabilité sociale qu'elle a pris lors de sa création.

Grâce à son conseil d'administration, son équipe de direction et son personnel voués à l'excellence, la LCBO est sur la bonne voie. Je sais qu'elle demeurera un détaillant responsable offrant un rendement optimal à la province pendant de nombreuses années. Ensemble, nous bâtissons un Ontario plus fort et plus sain.

Le ministre des Finances,



L'honorable Charles Sousa

Message de la présidente du conseil

S'il y a une leçon que j'ai apprise au cours de ma carrière, c'est bien celle que la transformation n'est jamais obsolète.

Un organisme qui réussit à verser à son propriétaire un dividende record de 2,06 milliards de dollars et à réaliser un chiffre d'affaires record de 5,89 milliards de dollars – ce que la LCBO a fait en 2016-2017 – pourrait se dire satisfait des résultats et s'attendre à établir d'autres records.

Ce n'est pas l'attitude que prend la LCBO.

La LCBO embrasse le changement. Elle tient à faire les choses mieux et de manière plus intelligente, et à anticiper les tendances des consommateurs. Dans un marché des boissons alcooliques où la concurrence est de plus en plus vive, ces qualités vont continuer à bien servir la LCBO et ses clients, ainsi que l'Ontario.

La LCBO est très consciente des défis et des possibilités que l'avenir lui réserve. À mesure qu'elle se transforme en un détaillant plus concurrentiel tout en renforçant et en faisant croître ses activités de grossiste, elle sait que ses dirigeants pourront continuer à compter sur le conseil pour les guider et les encadrer.

Je désire remercier de leur dévouement et de leur service les anciens présidents Bonnie Brooks et Edward Waitzer, ainsi que l'ex-membre Stacey Mowbray. Je leur souhaite beaucoup de succès dans leurs entreprises futures. J'ai aussi le plaisir d'accueillir au sein du conseil trois nouveaux membres : Susan Robinson, John Mowat et Lori Spadorcia. Susan a beaucoup d'expérience dans les domaines des ressources humaines, du marketing et des communications. John est dans le domaine de la logistique depuis un demi-siècle. Lori, elle, est une experte dans les domaines des politiques publiques et des communications. Ils apportent tous au conseil une précieuse expérience, et j'ai bien hâte de travailler avec eux.

Je désire aussi mentionner Penny Wyger, vice-présidente principale, Services juridiques, et son équipe, qui ont aidé à la vente des terrains du siège social de la LCBO : une transaction extrêmement complexe, qui a nécessité plus d'un an de travail. La vente a produit des recettes de 283 millions de dollars. De cette somme, 246 millions de dollars ont été versés au Trésor de l'Ontario. La vente a aussi remporté, pour la LCBO et d'autres organismes qui ont participé à la transaction, le prix de la meilleure affaire de l'année en matière d'investissement lors du 16^e concours annuel des prix d'excellence en immobilier.

Les résultats financiers sont certes importants, mais la mission de responsabilité sociale de la LCBO l'est tout autant. Le personnel de la LCBO a refusé de servir plus de 258 000 clients en raison de leur âge ou parce qu'ils étaient en état d'ébriété. Grâce aux dons généreux de ses clients, la LCBO a pu recueillir plus de 13 millions de dollars pour diverses œuvres de bienfaisance, dont Centraide, MADD Canada et les quatre hôpitaux pédiatriques régionaux. Je remercie sincèrement le personnel de la LCBO du soutien qu'il apporte chaque jour aux collectivités locales partout dans la province.

Le président-directeur général, George Soleas, est d'avis que la concurrence peut rendre la LCBO plus forte. Je suis d'accord avec lui. Alors que la LCBO déploie ses stratégies axées sur le service à la clientèle dans le but de transformer l'expérience de magasinage et de continuer à donner des résultats à la population ontarienne, le conseil se réjouit à la perspective de collaborer avec la direction pour que la LCBO tourne avec succès la prochaine page de son histoire.

La présidente par intérim,

A handwritten signature in black ink, reading "P. Lipsett". The signature is fluid and cursive, with the first letter "P" being large and prominent.

Penny Lipsett



Message du président-directeur général

L'exercice 2016-2017 a été ma première année en tant que président-directeur général de la LCBO. Ce fut une année remarquable.

Pour la première fois, nous avons versé un dividende de plus de 2 milliards de dollars au gouvernement de l'Ontario, une augmentation de 6,5 pour 100 par rapport à celui de l'an dernier et de 30 millions de dollars par rapport aux prévisions. Je remercie tous les employés de la LCBO de leur dévouement et de leur engagement à l'égard de la société, ainsi que notre clientèle. C'est grâce à eux que nous avons obtenu ce résultat extraordinaire sans précédent. Je remercie également nos fournisseurs et leurs agents, qui ont collaboré étroitement avec nous et nous ont permis d'en arriver là.

Les ventes que nous refusons tous les jours de faire afin d'assurer la sécurité de nos collectivités sont tout aussi importantes que nos résultats financiers. Les employés de la LCBO ont contesté le droit d'acheter de l'alcool de 14,4 millions de personnes et ont refusé de servir plus de 258 000 d'entre elles, dans 82 pour 100 des cas en raison de l'âge. Depuis sa création, la LCBO a pour mandat de *ne pas servir* certains clients. Les résultats que nous avons obtenus à cet égard témoignent de la responsabilité sociale dont nous faisons preuve sans relâche.

Le marché des boissons alcooliques évolue rapidement. À la fin de l'exercice, 60 épiceries étaient autorisées à vendre de la bière et du cidre et 70, à vendre de la bière, du cidre et du vin. Ce nombre sera d'environ 450 dans les prochaines années.

En tant que fournisseur en gros des épiceries, notre objectif est de nous assurer que la LCBO demeure un chef de file au sein du marché ontarien des boissons alcooliques tout en appuyant la croissance de ce nouveau secteur de vente en gros afin de maximiser le rendement pour la province. Pour atteindre cet objectif, nous ne devons pas nous reposer sur nos lauriers, mais plutôt *nous transformer pour préparer l'avenir*.

À l'été 2016, nous avons mis en vente plus de 5 000 produits par l'entremise d'une nouvelle plateforme de commerce électronique, qui a remporté beaucoup de succès. Les clients peuvent aller chercher leur commande, gratuitement, à la succursale de la LCBO la plus proche ou la faire livrer à domicile, moyennant des frais. Nous avons réalisé des ventes de 4,4 millions de dollars la première année, un résultat qui a dépassé nos attentes et qui témoigne du vaste potentiel de cette plateforme. Grâce à ce nouveau canal de vente électronique, les clients des quatre coins de la province ont accès à un assortiment de plus en plus vaste de boissons et à des produits offerts uniquement en ligne.

Nous avons inauguré sept autres boutiques Destination monde, qui offrent le meilleur choix de boissons alcooliques d'une région donnée sous un même toit, comme les produits d'Italie, d'Australie et d'Asie de l'Est. Un grand nombre de ces produits n'étaient auparavant offerts que dans les bars et les restaurants titulaires de permis ou par l'entremise du Service des commandes privées. Les clients peuvent se procurer un vaste assortiment de ces boissons sur notre site de commerce électronique, où ils trouveront d'autres exclusivités.

Les ventes en gros aux épiceries, qui ont totalisé 65 millions de dollars, jouent un rôle important dans la croissance future de la société. Après avoir procédé à la vente de bière dans les épiceries, qui a remporté beaucoup de succès, notre Groupe des services aux épiceries a autorisé certains épiciers à vendre du cidre et du vin. Il continue d'accroître ses capacités afin de répondre aux besoins des épiceries avec lesquelles nous avons formé un partenariat et de favoriser la croissance de ce canal de vente.

Ces initiatives découlent de l'examen effectué pendant un an par le Comité consultatif de la première ministre pour la gestion des biens provinciaux, qui a porté sur tous les aspects de la LCBO et la façon dont elle pourrait optimiser sa valeur pour l'Ontario. Cette année, la LCBO a entrepris son propre examen qui portera sur sa structure organisationnelle et les mesures qu'elle doit prendre pour demeurer prospère face à une concurrence accrue.

Nous vivons à une époque passionnante. La concurrence est avantageuse pour la LCBO, sa clientèle et le marché des boissons alcooliques. La transformation en cours renforcera la LCBO, ce dont bénéficieront les Ontariennes et Ontariens aujourd'hui et demain.

Le président-directeur général,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'G. Soleas'.

George Soleas

Nature de l'entreprise

ÉNONCÉ DE MISSION

Nous sommes un détaillant et un grossiste responsables parmi les meilleurs de notre catégorie. Nous sommes axés sur le service à la clientèle, appuyons les collectivités et créons de la valeur pour la population de l'Ontario.

La LCBO est un organisme de la Couronne qui relève du ministre des Finances. Le gouvernement de l'Ontario la considère comme une entreprise opérationnelle.

La LCBO est dirigée par un conseil d'administration comptant jusqu'à 11 membres nommés par le lieutenant-gouverneur en conseil, sur la recommandation du premier ministre de l'Ontario et du ministre des Finances. Leur mandat est d'au plus cinq ans et peut être renouvelé. Le président du conseil d'administration fournit un leadership stratégique aux autres membres du conseil ainsi qu'au président-directeur général et s'assure que la LCBO et son conseil d'administration s'acquittent de leurs responsabilités respectives.

Le conseil d'administration a pour mandat de superviser la gestion des affaires de la LCBO. Ses responsabilités les plus importantes sont les suivantes :

- veiller à ce que la LCBO soit dotée de politiques et de procédures qui assurent l'intégrité de ses contrôles internes;
- présenter des plans financiers, stratégiques et d'activités tous les ans, ainsi que des états financiers périodiques et annuels au ministre des Finances;
- adopter des règlements internes régissant l'exploitation de la LCBO;
- approuver le plan stratégique triennal et veiller à ce que la direction atteigne les objectifs énoncés dans ce plan;
- veiller à ce que la LCBO ait une politique de communications appropriée;
- veiller à ce que la LCBO exerce ses fonctions d'une manière juste, éthique et impartiale conformément aux lois pertinentes;
- mettre en œuvre une politique de planification de la relève visant les cadres supérieurs et superviser l'application de cette politique;
- approuver les décisions importantes concernant les politiques et les activités de l'entreprise;
- évaluer la performance du président du conseil et du président-directeur général tous les ans;
- créer des comités relevant du conseil d'administration qui assument la totalité ou une partie de ses responsabilités; ces comités comprennent le comité de vérification et le comité de gouvernance et de rémunération.

DÉONTOLOGIE ET GESTION DES AFFAIRES

La LCBO a approuvé un code de déontologie qui comprend des politiques applicables aux questions suivantes : droits de la personne, conflits d'intérêts, confidentialité, activités externes des employés et des dirigeants, et cadeaux et frais de représentation.

SANTÉ ET SÉCURITÉ

Chaque année, le conseil d'administration approuve une politique en matière de santé et de sécurité au travail et le vice-président principal, Ressources humaines, lui fournit des rapports à ce sujet à intervalles réguliers.

COMITÉS DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Comité de vérification

Le comité de vérification aide le conseil d'administration à assurer l'intégrité des états financiers de la LCBO et supervise le processus de communication de l'information financière, les systèmes de contrôle interne et de gestion des risques, ainsi que le rendement des services de vérification interne.

Comité de gouvernance et de rémunération

Le comité de gouvernance et de rémunération examine les modifications pouvant être apportées aux pratiques et au cadre de gouvernance d'entreprise du conseil d'administration, donne des conseils à ce sujet et veille à ce que la LCBO se conforme à des principes sensés dans ce domaine. Il fait aussi des recommandations en matière de ressources humaines et de rémunération des cadres.

COMITÉS DE GESTION

Le comité de planification et d'aménagement des succursales examine toutes les questions immobilières et de location, et fait des recommandations au conseil d'administration pour approbation finale.

Le comité d'appel de décisions examine tous les appels présentés par les fournisseurs et les agents à la suite des décisions prises par les unités commerciales concernant le répertoire des produits.

Le comité d'évaluation des postes de gestion évalue et classe les postes de gestion au sein de la société afin de déterminer les niveaux de rémunération appropriés.

OBLIGATION DE RENDRE COMPTE

Les mesures suivantes témoignent de l'engagement de la LCBO à l'égard de la transparence et font en sorte que la LCBO rende des comptes aux parties intéressées :

- Elle publie un rapport annuel, qui est déposé devant l'Assemblée législative de l'Ontario et que la population peut consulter en ligne (<http://www.lcbo.com/content/lcbo/fr/corporate-pages/about/annual-report.html>).
- Elle publie son plan d'activités annuel sur son site Web (<http://www.lcbo.com/content/lcbo/fr/corporate-pages/about/business-plan.html>).
- Le protocole d'entente que le président du conseil de la LCBO a conclu avec le ministre des Finances est accessible en ligne (<http://www.lcbo.com/content/lcbo/fr/corporate-pages/about/memorandum-of-understanding.html>).
- Elle affiche des renseignements sur ses opérations, sa structure de gouvernance et ses politiques sur le site lcbo.com, sur le site de service à la clientèle alloylcbo.com et sur le site www.doingbusinesswithlcbo.com (en anglais seulement).
- Elle fait savoir qu'il est possible de consulter ses renseignements, les divulgue régulièrement et les diffuse de façon active, et respecte les échéanciers établis dans la *Loi sur l'accès à l'information et la protection de la vie privée* lorsqu'elle permet au public de consulter ses dossiers.
- Les frais de déplacement des membres du conseil d'administration et des cadres supérieurs sont examinés par le Bureau du commissaire à l'intégrité et publiés sur le site <http://www.lcbo.com/webapp/wcs/stores/servlet/OverViewView?catalogId=10001&langId=-2&storeId=10151>).

- Les membres de son conseil d'administration sont nommés par décret (pour plus de renseignements, consulter le site Web du Secrétariat des nominations : <https://www.pas.gov.on.ca/scripts/fr/home.asp>).
- Ses employés sont assujettis à un code d'éthique professionnelle (<http://www.lcbo.com/content/dam/lcbo/corporate-pages/about/pdf/Code%20of%20Business%20Conduct%20F.pdf>).
- Le Code de conduite des fournisseurs de la LCBO (<http://www.doingbusinesswithlcbo.com/tro/Forms-Documents/Documents/Downloads/GuideandManuals/Supplier%20Code%20of%20Business%20Conduct%20-%20-French.pdf>) énonce les principes qui s'appliquent à tout fournisseur souhaitant établir et maintenir une relation d'affaires avec la LCBO.
- Ses états financiers sont audités chaque année par le Bureau du vérificateur général de l'Ontario et inclus dans le rapport annuel de la LCBO.
- La LCBO a fait l'objet d'examens externes, dont plusieurs ont été mis à la disposition du public, notamment l'examen du processus d'acquisition de nouveaux produits par la LCBO réalisé par le Bureau du vérificateur général de l'Ontario, ainsi que l'examen des organismes effectué par le Comité permanent des organismes gouvernementaux de l'Assemblée législative et, récemment, par le Conseil consultatif de la première ministre pour la gestion des biens provinciaux.

ÉQUIPE DE DIRECTION (AU 31 MARS 2017)

Les membres de la direction responsables de l'exploitation quotidienne de la LCBO sont :

George Soleas, *président-directeur général*

Nancy Cardinal, *vice-présidente principale, Ventes, commercialisation et veille de la clientèle*

Mandesh Dosanjh, *vice-président principal, Chaîne d'approvisionnement*

Michael Eubanks, *vice-président principal, Technologie de l'information, et responsable des technologies de l'information*

Patrick Ford, *vice-président principal, Ressources humaines*

Rafik Louli, *vice-président principal intérimaire, Ventes au détail*

Beili Wong, *vice-présidente principale intérimaire, Finances et administration, et chef des Services financiers*

Penny Wyger, *vice-présidente principale, avocate générale et secrétaire générale, Services juridiques*

Membres du conseil d'administration



PENNY LIPSETT

Nommée le 30 mai 2007. Mandat renouvelé en 2010, 2013, 2015 et le 1^{er} février 2017 pour deux ans. Vice-présidente du conseil et présidente du comité de gouvernance et de rémunération.

M^{me} Lipsett était spécialiste des relations avec les investisseurs et des relations gouvernementales. Sa carrière s'est surtout déroulée dans le monde des affaires et de la politique. Diplômée de l'Université Western Ontario, elle a d'abord travaillé au parlement à Ottawa comme adjointe spéciale pendant les années du gouvernement Trudeau. Après cet emploi, elle est passée chez Xerox Canada où elle a occupé jusqu'en 1992 des postes à responsabilités croissantes dans la gestion des affaires de l'entreprise.

M^{me} Lipsett a prodigué des services-conseils en matière de relations avec les investisseurs et de relations gouvernementales à compter de 1993. Elle est présidente du conseil d'administration de la Société d'exploitation de la Place de l'Ontario et siège au conseil d'administration de la Banque Bank of America Canada et du Speed River Track & Field Club de Guelph, en Ontario. En 2016, elle a été nommée une des 100 femmes les plus influentes au Canada par le Women's Executive Network.



NOBLE CHUMMAR

Nommé le 23 juillet 2014. Mandat renouvelé le 23 juillet 2016 pour trois ans. Membre du comité de gouvernance et de rémunération.

M. Chummar est associé chez Cassels Brock & Blackwell LLP, une importante société d'avocats canadienne ayant des bureaux à Toronto et à Vancouver, et membre des groupes du droit des affaires et des relations gouvernementales de la société. Il donne des conseils à ses clients sur les politiques publiques dans un large éventail de secteurs industriels, notamment l'énergie, les affaires gouvernementales, l'éducation, les produits pharmaceutiques, les hôpitaux, l'assurance, l'exploitation minière, les transports, les services bancaires, le commerce de détail et la promotion immobilière.

M. Chummar siège à plusieurs conseils dans les secteurs public et privé. De plus, il a rempli deux mandats à l'Ordre des médecins et chirurgiens de l'Ontario, qui réglemente les médecins de la province. Il était conseiller stratégique du président du Comité organisateur des Jeux panaméricains et parapanaméricains de Toronto 2015 et a été président du Empire Club of Canada.

M. Chummar a reçu la Médaille du 125^e anniversaire de la Confédération du Canada décernée par le gouvernement du Canada ainsi que la Médaille du jubilé de diamant de la Reine, et, par décret du président de la France, a obtenu le grade de chevalier de l'ordre national du Mérite.

Il a obtenu son diplôme en droit à la London School of Economics et sa maîtrise en droit à la faculté de droit Osgoode Hall. M. Chummar a suivi le programme d'études à l'intention des administrateurs de sociétés de la Rotman School of Management, à l'Université de Toronto, et a obtenu le titre IAS.A attribué par l'Institut des administrateurs de sociétés.



CHERYL HOOPER

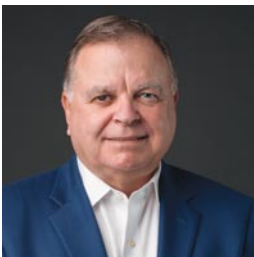
*Nommée le 12 février 2014. Mandat renouvelé le 12 février 2016 pour deux ans.
Présidente du comité de vérification.*

M^{me} Hooper possède une vaste expérience des finances et de la gestion acquise au pays et à l'étranger. Elle a rempli des fonctions variées en tant que haute dirigeante et membre de conseils d'administration. Elle est titulaire d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université York, porte le titre de

CPA, CA et est membre de l'Institut des administrateurs de sociétés.

En sa qualité de membre du conseil de Velan Inc., une société ouverte qui exerce ses activités partout dans le monde, elle est présidente du comité de vérification et siège au comité de la gouvernance d'entreprise et des ressources humaines. Elle a également siégé au conseil d'administration d'organismes sans but lucratif établis à Toronto, au Québec et en France.

De 2005 à 2012, M^{me} Hooper a travaillé au Conseil canadien sur la reddition de comptes (CCRC), l'organisme canadien de réglementation des auditeurs de sociétés ouvertes. Avant de se joindre au CCRC, elle a été présidente d'une société montréalaise fournissant des conseils stratégiques ainsi que des services de gestion et de surveillance financière à une famille ayant une valeur nette patrimoniale élevée et des avoirs forestiers et immobiliers au Canada et à l'étranger. De 1983 à 1996, M^{me} Hooper a travaillé pour Olympia & York Developments puis pour l'entreprise de gestion immobilière qui lui a succédé, O & Y Properties Inc., dont elle a été la première directrice de l'exploitation en 1993.



WM. JOHN MOWAT

Nommé le 4 août 2016 pour trois ans. Membre du comité de vérification.

M. Mowat est président et chef de la direction de The Logistics Alliance Inc., une entreprise de gestion de la chaîne d'approvisionnement de quarte partie dont la clientèle comprend plus d'un millier d'entreprises spécialisées dans les biens emballés pour la vente au détail et d'importantes entreprises nationales de vente au détail.

À titre de propriétaire et de dirigeant d'entreprise, M. Mowat a fondé l'entreprise The Logistics Alliance Inc. en 1999. Il possède plus de 50 ans d'expérience dans les domaines des transports, de la distribution, de la logistique et de la chaîne d'approvisionnement. Il a travaillé à tous les niveaux d'une entreprise, ayant été manutentionnaire et conducteur de camion pour ensuite devenir chef de la direction et membre du conseil d'administration. Il a fait carrière au sein d'entreprises familiales et de certaines des plus grandes sociétés canadiennes.

Soucieux d'optimiser l'efficacité des opérations de ses clients, M. Mowat est reconnu pour sa capacité de développer et de renforcer les entreprises, et d'apporter des changements positifs.

M. Mowat est titulaire d'un baccalauréat en économie de l'Université York. Il a participé à de nombreuses activités et fait partie de diverses associations de l'industrie. De plus, il est un des dirigeants des programmes Belle et bien dans sa peau et Faire face au cancer ensemble pour les femmes ayant survécu au cancer, et recueille des fonds pour ces programmes, en plus de se livrer à d'autres activités philanthropiques.



SUSAN ROBINSON

Nommée le 4 août 2016 pour trois ans. Membre du comité de gouvernance et de rémunération.

M^{me} Robinson est cadre et possède plus de 25 ans d'expérience acquise en Amérique du Nord, en Europe et en Asie à la tête d'équipes de ressources humaines, de marketing, de stratégies et de communications. Elle possède également une vaste expérience dans les domaines des opérations des

ressources humaines, des relations de travail, du développement du leadership et de la gestion du changement.

Avant de cesser de travailler à temps plein en 2009, M^{me} Robinson a occupé divers postes, dont les suivants : vice présidente, Apprentissage, Xerox Corporation; vice-présidente, Ressources humaines et gestion de la qualité totale, Telus; vice-présidente, Ressources humaines, Baxter Healthcare, au Canada puis en Europe; première vice-présidente internationale, Ressources humaines et communications de l'entreprise, Financière Manuvie.

M^{me} Robinson est reconnue dans le milieu des ressources humaines et des affaires pour sa capacité de diriger des initiatives de changement de grande envergure, tant dans des environnements syndiqués que dans des milieux de travail non syndiqués. Depuis qu'elle a pris sa retraite, elle est experte-conseil à temps partiel dans les domaines des stratégies des ressources humaines, de la planification de la relève et du développement du leadership.

Bénévole de longue date, M^{me} Robinson a été directrice fondatrice de Partenariat en Éducation, qui parraine le programme *Invitons nos jeunes au travail*, présidente du comité de remise des prix annuels de la Human Resources Professionals Association, membre du comité consultatif communautaire de l'Hôpital Joseph Brant et membre du conseil d'administration des Jardins botaniques royaux (Hamilton, Ontario).



LORI SPADORCIA

Nommée le 15 février 2017 pour trois ans. Membre du comité de gouvernance et de rémunération.

M^{me} Spadorcia est vice-présidente, Communications et partenariats, du Centre de toxicomanie et de santé mentale (CAMH). Ses responsabilités incluent la participation communautaire, les affaires publiques, les politiques publiques, la planification stratégique, l'équité des services de santé et le Programme de

soutien au système provincial. Experte en politiques et en communications, M^{me} Spadorcia s'occupe des activités essentielles à l'exécution de la mission de CAMH, celles-ci étant conçues pour être réceptives aux nombreuses parties prenantes de CAMH. Elle engage aussi un dialogue avec les partenaires et les ressources pour que CAMH soit mieux en mesure d'apporter une contribution durable aux services de santé mentale.

En tant que conseillère principale auprès des ministres fédéraux et provinciaux, M^{me} Spadorcia a joué un rôle clé pour trouver des solutions qui ont fait progresser les politiques publiques. Au palier fédéral, elle a dirigé les négociations menées avec les provinces pour lancer le premier Cadre multilatéral pour l'apprentissage et la

garde des jeunes enfants et la Stratégie d'innovation du Canada, qui ont réuni les gouvernements, le secteur privé et le secteur des organismes sans but lucratif pour la mise en œuvre d'un plan d'action pour l'apprentissage et les compétences. En Ontario, M^{me} Spadorcia a été conseillère principale auprès du ministre des Finances, un rôle qui lui a permis de donner ses avis relativement à la création et à l'exécution du budget provincial.

Outre son rôle au sein de CAMH, M^{me} Spadorcia siège au conseil d'administration de Recherche Canada, où elle promeut le leadership du Canada dans le domaine de la recherche en santé. Croyant fermement à l'importance d'investir dans les filles et les femmes au Canada et à l'étranger, M^{me} Spadorcia est membre fondatrice du conseil d'administration de l'initiative internationale G(irls)20.



MICHAEL STROPLE

Nommé le 12 février 2014. Mandat renouvelé le 12 février 2016 pour deux ans. Membre du comité de vérification.

Michael Strople est directeur général, Canada, et président de Zayo Enterprise Networks, qui fait partie du Zayo Group. La société Zayo, établie à Boulder, au Colorado, construit et exploite des infrastructures de communications, y compris des réseaux de fibres optiques et des centres de données qui fournissent l'énorme bande passante dont a besoin l'économie mondiale. M. Strople est ingénieur titulaire de permis. Il a obtenu un baccalauréat ès sciences appliquées en génie électrique et possède plus de 20 ans d'expérience acquise dans l'industrie des télécommunications.

M. Strople s'est joint à Zayo, qui a acheté Allstream à la société MTS en 2016, en octobre 2005 à titre de vice-président, Technologie. Dans le cadre de ses fonctions, il a supervisé l'intégration des réseaux de MTS et d'Allstream. Il est devenu directeur de la technologie à la suite de la fusion de ces sociétés, puis président d'Allstream. À ce titre, il était responsable de tous les aspects des activités et de l'orientation stratégique d'Allstream.

M. Strople a amorcé sa carrière chez Nortel Networks en 1994 au sein de sa division des opérations mondiales en tant qu'ingénieur spécialisé en recherche et développement. Il a occupé des postes de cadre à responsabilités croissantes au sein de la société dans les domaines de la gestion technique et de la gestion des relations avec la clientèle. De plus, il a collaboré étroitement avec de grandes entreprises internationales de télécommunications afin de mettre en œuvre les réseaux radiotéléphoniques, d'audiomessagerie et de données.

M. Strople est président du Metro Ethernet Forum (MEF), un organisme de l'industrie qui entend concrétiser la vision d'un monde parfaitement branché. Il a été membre du comité consultatif du programme de perfectionnement des cadres, un volet du programme de maîtrise en génie des télécommunications de l'Université de Toronto. Il a également siégé au conseil d'administration de TR Tech. À ce titre, il a été président de son comité de gouvernance et de son conseil consultatif sur la technologie.

RÉMUNÉRATION

Les membres du conseil d'administration de la LCBO reçoivent une indemnité quotidienne pour toutes les activités liées au conseil, notamment lorsqu'ils assistent aux réunions régulières du conseil, siègent au comité de vérification ou au comité de gouvernance et de rémunération ou représentent la LCBO. Le tableau ci-dessous indique la rémunération totale de chaque membre du conseil pour l'année civile 2016.

Membre du conseil	Rémunération
Edward Waitzer ¹	54 145 \$
Bonnie Brooks ²	2 100 \$
Penny Lipsett ³	7 380 \$
Noble Chummar	3 250 \$
Cheryl Hooper	5 740 \$
John Mowat	1 350 \$
Stacey Mowbray ⁴	3 000 \$
Susan Robinson	1 160 \$
Michael Strople	3 950 \$

1. Ancien président dont le mandat a pris fin le 27 août 2016.

2. Nommée présidente le 28 août 2016; a démissionné le 24 avril 2017.

3. Nommée présidente intérimaire le 24 avril 2017.

4. A terminé son mandat en octobre 2016.

Commentaires et analyse par la direction des activités d'exploitation

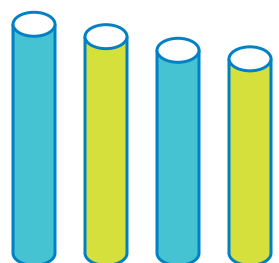
La LCBO est une entreprise publique. Au cours de l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2017 (appelé 2017 ci-après), elle a exploité un réseau de 660 succursales de vente au détail, exécuté des commandes spéciales et soutenu 212 magasins-agences dans toutes les régions de l'Ontario. Elle offre près de 25 000 spiritueux, vins et bières aux consommateurs et aux établissements titulaires d'un permis. La LCBO estime qu'il s'est vendu en Ontario 1,2 milliard de litres de boissons alcooliques en 2017, représentant une valeur au détail estimée à plus de 11 milliards de dollars. La LCBO a réalisé plus du tiers de ce volume de vente et la moitié de la valeur de ces ventes au détail.

POINTS SAILLANTS DES FINANCES

Revenus
en milliards de dollars

5,892 \$

+5,8 % par rapport à 2016

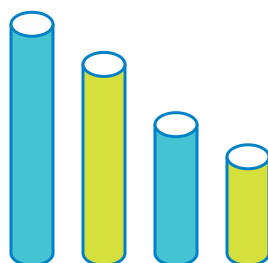


5,89 5,57 5,22 5,00
Exercice Exercice Exercice Exercice
2017 2016 2015 2014

Bénéfice net*
en milliards de dollars

2,068 \$

+5,1 % par rapport à 2016

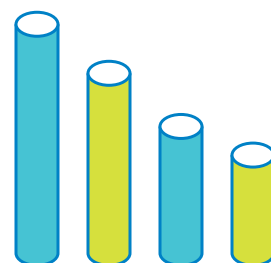


2,07 1,97 1,82 1,74
Exercice Exercice Exercice Exercice
2017 2016 2015 2014

Dividende
en milliards de dollars

2,060 \$

+6,5 % par rapport à 2016



2,06 1,94 1,81 1,74
Exercice Exercice Exercice Exercice
2017 2016 2015 2014

* Le bénéfice net de l'exercice 2017 a été normalisé afin d'exclure le produit de la vente du complexe du siège social de la LCBO.

POINTS SAILLANTS DES ACTIVITÉS D'EXPLOITATION

- Au cours de l'exercice, six succursales se sont ajoutées au réseau de vente au détail de la LCBO, qui compte maintenant 660 magasins¹. Six autres succursales ont déménagé ou ont été considérablement agrandies en 2017.
- Pour donner suite à la recommandation du Conseil consultatif de la première ministre pour la gestion des biens provinciaux, un canal des ventes aux épiceries a été créé en décembre 2015. L'autorisation de la vente de boissons alcooliques dans certaines épiceries s'est poursuivie. Les 60 premières épiceries autorisées, qui ne vendaient que de la bière, ont obtenu la permission de vendre du cidre à compter de juin 2016. En octobre 2016, 70 autorisations supplémentaires ont été accordées. En plus de vendre de la bière et du cidre, ces 70 épiceries ont été autorisées à vendre du vin.
- La LCBO a mis en œuvre sa nouvelle plateforme de commerce électronique en juillet 2016. Grâce à cette plateforme pratique, les consommateurs peuvent faire livrer leur commande à domicile, moyennant des frais, ou aller la chercher gratuitement à la succursale de leur choix.

¹ Le nombre de magasins comprend trois centres de distribution aux titulaires de permis.

- Dans le cadre du programme *Destination monde*, la LCBO a inauguré sept boutiques spécialisées offrant un plus vaste assortiment de produits du Chili, d'Australie, d'Afrique du Sud, d'Allemagne, d'Italie et de Californie. Une deuxième boutique spécialisée dans les produits d'Asie de l'Est a été inaugurée après la fin de l'exercice.
- La marge bénéficiaire de la bière a été accrue de 0,03 \$ le litre le 1^{er} novembre 2016.
- Conformément à la recommandation du Conseil consultatif de la première ministre, la marge bénéficiaire du vin a été augmentée de 2 pour 100.
- Il n'y a pas eu de congé pascal pendant l'exercice, alors qu'il y en a eu deux au cours de l'exercice 2016. Toutefois, il y a eu trois jours de vente de plus.
- À l'issue de la signature d'une convention collective, une grille salariale unique a été mise en œuvre en 2017. Elle s'applique aux employés permanents à temps plein et aux employés occasionnels des succursales de vente au détail ayant des fonctions semblables. Cette grille accroît les charges d'exploitation des succursales, mais assouplit l'établissement des horaires de travail du dimanche et élimine l'examen des postes permanents vacants.

CONTEXTE EXTERNE

Plusieurs facteurs ont eu un effet positif sur le rendement financier de la LCBO en 2017. L'économie de l'Ontario a été bonne pour la troisième année consécutive, comme en témoigne son taux de croissance, qui a été un des plus élevés au Canada. En effet, le produit intérieur brut réel de la province s'est accru de 2,7 pour 100 en raison notamment de la hausse des exportations pendant l'année et des dépenses de consommation des ménages.

En moyenne, le taux de change du dollar canadien a été de 76 cents américains, un taux inférieur à celui affiché l'an dernier, ce qui a stimulé le rendement du secteur de la vente au détail en Ontario et a eu des effets bénéfiques pour la LCBO. Dans ce secteur, qui a affiché un taux de croissance redressé de près de 5 pour 100 (en excluant les ventes de véhicules automobiles et d'essence), la faiblesse du dollar canadien a influencé les tendances touristiques, ce qui a entraîné une hausse des dépenses intérieures. Le magasinage transfrontalier a diminué et les vacances à la maison ont augmenté dans la province. La dépréciation du dollar canadien a aussi eu des effets positifs sur le nombre de visiteurs américains, ce qui a accru les dépenses intérieures dans le secteur de la vente au détail. Malgré le retour de l'inflation à un taux normal de 1,8 pour 100, la faiblesse des prix du pétrole et de l'essence tout au long de l'année a favorisé les visites de touristes américains.

En ce qui concerne les échanges commerciaux, la valeur du dollar canadien a eu des effets bénéfiques sur l'économie nationale, notamment sur le secteur manufacturier et les exportations, car la dépréciation du dollar a coïncidé avec le début de l'expansion de l'économie américaine l'an dernier. Les États-Unis sont le plus important partenaire commercial du Canada et de l'Ontario.

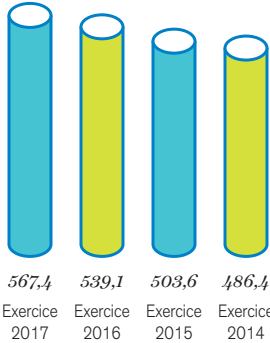
La confiance soutenue des consommateurs et la vigueur du marché du travail ont elles aussi eu des effets bénéfiques sur le secteur de la vente au détail et la croissance de la LCBO. Malgré les fluctuations du marché de l'emploi au cours de l'année, plus de 80 000 emplois ont été créés, ce qui a haussé la confiance des consommateurs et s'est traduit par une baisse de 30 points de base du taux de chômage, qui s'est établi à 6,5 pour 100. Le marché de l'immobilier en Ontario a connu une autre année phénoménale, particulièrement dans la région du grand Toronto, et a contribué à la bonne disposition des consommateurs.

Par ailleurs, les investissements permanents de la LCBO dans son réseau de succursales de vente au détail et l'expansion soutenue des canaux des épiceries et du commerce électronique ont eux aussi contribué à la hausse des ventes cette année. De plus, des événements sportifs, particulièrement la participation des Blue Jays de Toronto, des Raptors de Toronto et du Toronto Football Club aux séries éliminatoires, ainsi que le beau temps exceptionnel au printemps et à l'été ont contribué à la croissance des ventes.

Volume des ventes en millions de litres

567,4

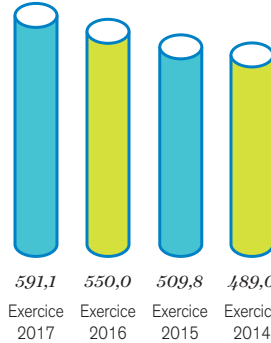
+5,2 % par rapport à 2016



Unités vendues en millions d'unités

591,1

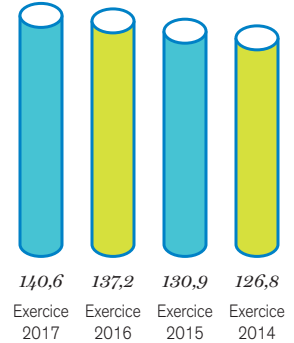
+7,5 % par rapport à 2016



Transactions clients en millions de transactions

140,6

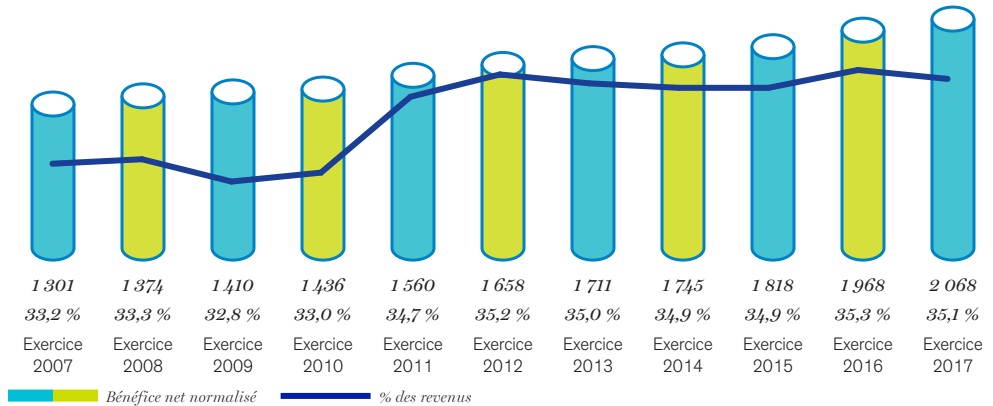
+2,5 % par rapport à 2016



BÉNÉFICE NET

Le bénéfice net a été normalisé afin d'exclure le produit de la vente du complexe du siège social de la LCBO au cours de l'exercice 2017. Le bénéfice net représentait 35,1 pour 100 des revenus, soit 20 points de base de moins que l'an dernier. Le bénéfice net non normalisé s'est élevé à 2,340 milliards de dollars, ce qui représente 39,7 pour 100 des revenus. Dans le présent rapport, toute autre mention du bénéfice net et du ratio par rapport aux revenus renvoie au montant normalisé.

Bénéfice net (en millions de dollars) et en pourcentage des revenus

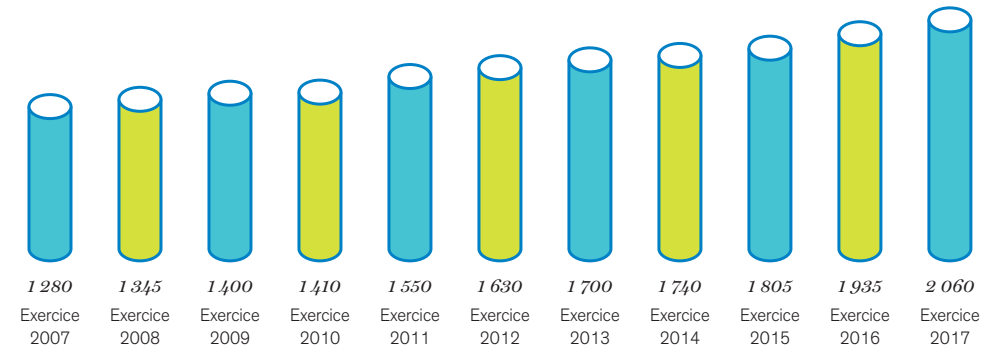


Au cours des dix dernières années, le bénéfice net s'est accru de 767 millions de dollars, soit de 59 pour 100, grâce à l'augmentation des ventes, à la hausse de la marge bénéficiaire et à la maîtrise des charges.

DIVIDENDE

La LCBO a versé un dividende de 2,060 milliards de dollars au gouvernement de l'Ontario en 2017, en excluant les revenus provenant des taxes et le produit net de la vente du complexe du siège social de la LCBO. Il s'agit d'une augmentation de 125 millions de dollars par rapport à l'exercice 2016 et du 23^e exercice consécutif au cours duquel la LCBO a accru le dividende.

Dividende (en millions de dollars)



Le dividende a augmenté de 61 pour 100 depuis l'exercice 2007, ce qui représente une hausse de 780 millions de dollars. Au total, la LCBO a versé plus de 16,5 milliards de dollars en dividendes au gouvernement de l'Ontario au cours des dix dernières années.

VERSEMENTS EFFECTUÉS AU GOUVERNEMENT

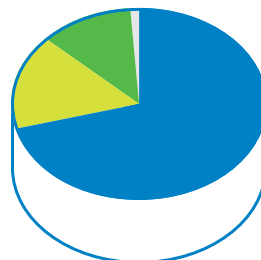
La LCBO a versé 3,2 milliards de dollars aux divers paliers de gouvernement en 2017. Le dividende, excluant la taxe d'accise, les droits de douane ainsi que les taxes de vente et les impôts municipaux – et le transfert au Fonds Trillium, qui comprend le produit net de la vente du complexe du siège social de la LCBO, ont été versés au gouvernement provincial et représentaient 71 pour 100 des versements totaux. Le gouvernement du Canada a reçu 897 millions de dollars en taxe d'accise, en droits de douane et en taxes de vente. Les municipalités de l'Ontario ont reçu plus de 33 millions de dollars au titre des impôts sur les biens immobiliers que la LCBO possède ou loue.

		Exercice 2017
Total des versements	3 236 877 354 \$	
Gouvernement de l'Ontario – Dividende et transfert au Fonds Trillium	2 306 215 000	71 %
Gouvernement du Canada – TVH	503 461 936	16 %
Gouvernement du Canada – Droits de douane et taxe d'accise	393 924 453	12 %
Municipalités de l'Ontario	33 275 965	1 %

Versements effectués par la LCBO au gouvernement

3,2 milliards de dollars

● Gouvernement de l'Ontario – Dividende et transfert au Fonds Trillium	71 %
● Gouvernement du Canada – TVH	16 %
● Gouvernement du Canada – Droits de douane et taxe d'accise	12 %
● Municipalités de l'Ontario	1 %



POSITION DE LA LCBO SUR LE MARCHÉ DE DÉTAIL

La LCBO fait face à la concurrence d'autres détaillants de boissons alcooliques en Ontario, dont les magasins The Beer Store (TBS), les boutiques des établissements vinicoles de l'Ontario, les boutiques sur place des brasseries et des distilleries, et les boutiques hors taxes. De plus, la LCBO a mis sur pied un réseau de détaillants autorisés dans les petites localités de la province qui vendent des boissons alcooliques en son nom en plus de leurs autres produits. Ces magasins-agences vendent des spiritueux, du vin et des bières importées qu'ils achètent à la LCBO et des bières canadiennes qu'ils achètent aux magasins TBS et à d'autres fournisseurs canadiens. Enfin, des épiceries de la province ont été autorisées récemment à vendre des bières, des cidres et des vins canadiens et importés qu'elles se procurent auprès de la LCBO.

Nombre de points de vente

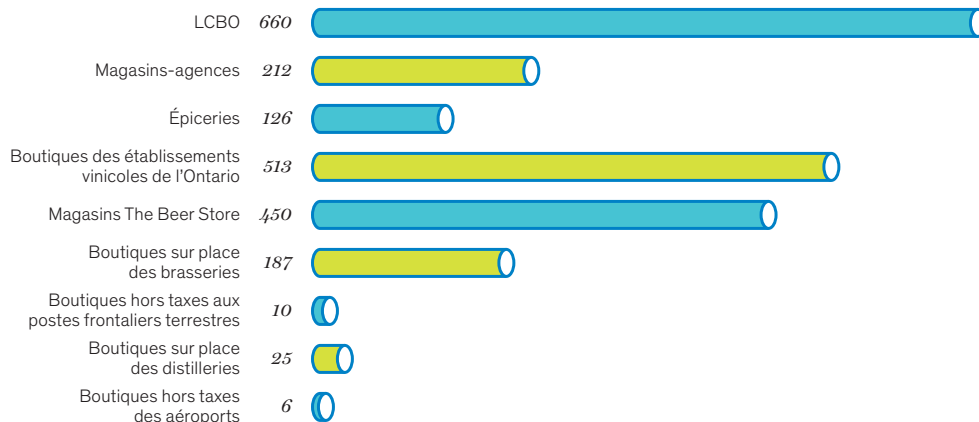
Au 31 mars 2017, il y avait 2 189 points de vente de boissons alcooliques en Ontario. Depuis l'exercice 2013, le nombre de points de vente a augmenté de 338, soit de 18 pour 100.

	Exercice 2017	Exercice 2016	Exercice 2015	Exercice 2014	Exercice 2013
Nombre de points de vente					
LCBO	660	654	651	639	634
Magasins-agences	212	212	212	217	219
Épiceries*	126	60	–	–	–
Boutiques des établissements vinicoles de l'Ontario	513	507	504	491	479
Magasins The Beer Store	450	451	450	447	446
Boutiques sur place des brasseries	187	150	113	73	52
Boutiques hors taxes aux postes frontaliers terrestres	10	10	10	10	10
Boutiques sur place des distilleries	25	18	14	12	7
Boutiques hors taxes des aéroports	6	5	5	5	4
Total	2 189	2 067	1 959	1 894	1 851

* Pour l'exercice 2017, les épiceries comprennent cinq boutiques d'établissements vinicoles de l'Ontario situées dans une épicerie qui vend également de la bière et du cidre.

Remarque : Les 660 succursales de la LCBO et les 212 magasins-agences en Ontario détiennent environ 40 pour 100 du marché, en pourcentage du nombre total de points de vente.

Marché des boissons alcooliques de l'Ontario selon le nombre de points de vente



Part de marché

L'ensemble du marché des boissons alcooliques en Ontario, qui comprend la LCBO, les magasins TBS, les boutiques des établissements vinicoles de l'Ontario, les épiceries, ainsi que les autres canaux légaux (les centres de fermentation libre-service, par exemple) et illégaux² et les produits maison, a représenté un volume approximatif de 1,2 milliard de litres vendus en 2017. La part de marché globale de la LCBO en fonction du volume est passée de 38,3 pour 100 au cours de l'exercice 2016 à 38,8 pour 100 cette année³.

Vins⁴

Les ventes de vins en Ontario ont augmenté de 4,5 millions de litres, soit de 2,4 pour 100, pour s'établir à 196 millions de litres en 2017. Les ventes de vins de l'Ontario, en hausse de 4,3 pour 100 sur 12 mois, ont représenté 75 pour 100 de cette hausse. Cette croissance a été supérieure à celle des vins importés, qui était de 1 pour 100. La part de marché des vins de l'Ontario a donc augmenté de 80 points de base pour s'établir à 42 pour 100 des ventes totales de vins dans la province.

Les ventes de vins de l'Ontario ont augmenté dans tous les canaux en 2017. Elles se sont accrues de 3,8 pour 100 en un an et représentaient 25,1 pour 100 des ventes totales de vins, une augmentation de 30 points de base. Les ventes des boutiques sur place et des autres boutiques des établissements vinicoles ont augmenté de 1,1 pour 100 pendant l'année, mais leur part de marché a diminué de 20 points de base pour s'établir à 13,5 pour 100 sur le plan du volume. Les ventes attribuables aux livraisons directes des établissements vinicoles de l'Ontario aux titulaires de permis d'alcool ont augmenté considérablement, soit de 12,7 pour 100 en un an. Leur part du marché s'est accrue de 30 points de base pour s'établir à 3 pour 100.

² Pour déterminer les ventes des canaux illégaux, la LCBO fait une estimation de la contrebande et de la fabrication illégale de vin.

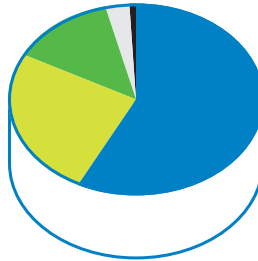
³ Pour plus de renseignements, voir le résumé des ventes par canaux en Ontario.

⁴ Les vins comprennent les cidres et les boissons au vin.

En octobre 2016, des épiceries ont été autorisées à vendre du vin. Sur le plan du volume, elles détenaient 0,7 pour 100 du marché ontarien en 2017. Les vins de l'Ontario représentaient 45 pour 100 des ventes de vins réalisées par les épiceries.

Parts de marché des vins en 2017 - Volume

	Exercice 2017	Exercice 2016
● LCBO – Vins importés	57,7 %	58,8 %
● LCBO – Vins de l'Ontario	25,1 %	24,8 %
● Boutiques des établissements vinicoles	13,5 %	13,7 %
● Livraisons directes	3,0 %	2,7 %
● Épiceries	0,7 %	



↑ **42 %**

Les vins ontariens représentent 42 % des ventes de vins de la province sur le plan du volume.

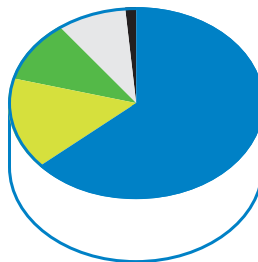
Bières

Les ventes de bières en Ontario ont augmenté de 4,4 millions de litres, soit 0,6 pour 100, pour s'établir à 800 millions de litres en 2017. Les ventes des magasins TBS représentent environ 72,5 pour 100 des ventes de bières dans la province. Elles ont diminué de 1,6 pour 100 sur le plan du volume au cours de l'exercice. Quant à elles, les ventes de la LCBO en fonction du volume ont augmenté de 2,3 pour 100 cette année et leur part du marché s'est accrue de 40 points de base pour atteindre 26,2 pour 100. Le canal des ventes aux épiceries représente 1,3 pour 100 de la part des ventes annuelles, 69 pour 100 de cette part étant attribuable aux bières canadiennes.

L'expansion du réseau de succursales et la popularité croissante des bières importées et des bières artisanales haut de gamme, particulièrement les bières locales de l'Ontario, ont continué de stimuler la croissance des ventes réalisées par la LCBO dans cette catégorie. En 2017, les ventes de bières artisanales de l'Ontario réalisées par la LCBO se sont accrues de 27,6 pour 100 en un an, le taux de croissance le plus élevé parmi toutes les catégories de bières.

Parts de marché des bières en 2017 - Volume

	Exercice 2017	Exercice 2016
● TBS – Bières canadiennes	63,7 %	65,6 %
● LCBO – Bières canadiennes	15,7 %	15,4 %
● LCBO – Bières importées	10,5 %	10,4 %
● TBS – Bières importées	8,8 %	8,4 %
● Épiceries	1,3 %	0,2 %



↑ **26 %**

La LCBO réalise 26 % des ventes de bières en Ontario.

VENTES NETTES⁵

Les ventes nettes de la LCBO se sont chiffrées à 5,89 milliards de dollars en 2017, en hausse de 321 millions de dollars (5,8 pour 100) par rapport à celles de l'an dernier.

Ventes par canaux

La LCBO vend des boissons alcooliques à ses clients par l'entremise de divers canaux. Les ventes au détail aux particuliers ont représenté 79,0 pour 100 des ventes totales de la LCBO en 2017, une diminution de 90 points de base en un an. Les ventes de ce canal se sont accrues de 4,5 pour 100 en 2017 pour atteindre plus de 4,6 milliards de dollars.

Canal (<i>en milliers de dollars</i>)	Part	Exercice 2017	Variation par rapport à l'exercice 2016
Ventes au détail	79,0 %	4 653 543 \$	4,5 %
Titulaires de permis	9,2 %	542 182 \$	4,6 %
TBS	6,8 %	398 532 \$	7,4 %
Magasins-agences	2,0 %	117 833 \$	3,8 %
Livraisons directes	1,2 %	73 982 \$	6,7 %
Épiceries	1,1 %	64 682 \$	720,5 %
Boutiques hors taxes	0,6 %	33 513 \$	6,7 %
Autres	0,1 %	8 230 \$	3,0 %
Total	100 %	5 892 497 \$	5,8 %

Les ventes de boissons alcooliques aux établissements titulaires de permis comme les bars et les restaurants viennent au deuxième rang parmi les ventes de la LCBO. Les ventes aux titulaires de permis ont affiché un taux de croissance semblable à celui des ventes aux consommateurs, soit 4,6 pour 100, et se sont chiffrées à 542 millions de dollars en 2017. Ce canal a représenté 9,2 pour 100 des ventes totales de la LCBO, 10 points de base de moins qu'en 2016.

Les ventes de la LCBO à The Beer Store, qui se classent au troisième rang parmi les ventes de la LCBO, ont augmenté de 7,4 pour 100 pour atteindre plus de 398 millions de dollars en 2017. En pourcentage des ventes globales de la LCBO, elles ont augmenté de 10 points de base pour s'établir à 6,8 pour 100.

Les ventes aux magasins-agences, qui sont un prolongement du canal des ventes au détail de la LCBO par l'intermédiaire de détaillants locaux indépendants autorisés qui desservent les petites localités de la province, ont augmenté de 3,8 pour 100 pour s'établir à près de 118 millions de dollars au cours de l'exercice. Comme c'était le cas l'an dernier, la part des ventes totales de la LCBO attribuable à ce canal est de 2,0 pour 100.

Selon les montants versés à la LCBO par les établissements vinicoles de l'Ontario, les ventes de vins livrés directement ont augmenté de 6,7 pour 100 en 2017 pour atteindre 74 millions de dollars. La part des ventes totales de la LCBO attribuable à ce canal a diminué de 10 points de base pour s'établir à 1,2 pour 100.

On prévoit que les ventes aux épiceries, qui ont débuté en décembre 2015, augmenteront rapidement au cours des prochaines années et représenteront une part croissante des ventes de la LCBO. En 2017, les ventes de cidre et de vin se sont greffées aux ventes aux épiceries à mesure que d'autres épiceries ont été autorisées à vendre ces boissons. Les ventes aux 126 épiceries autorisées dans la province ont représenté 1,1 pour 100 des ventes de la LCBO et totalisé 64,7 millions de dollars en 2017.

⁵ Les ventes nettes correspondent aux ventes brutes, déduction faite des escomptes et des taxes. Elles servent à calculer les ratios de productivité sur le plan des ventes au détail et de la chaîne d'approvisionnement.

Les ventes aux exploitants des boutiques hors taxes des aéroports et des postes frontaliers terrestres, qui représentaient 0,6 pour 100 des ventes de la LCBO en 2017, ont augmenté de 6,7 pour 100 pour s'établir à plus de 33 millions de dollars.

Ventes par catégorie

La majeure partie des ventes de la LCBO en 2017, soit 38,5 pour 100, demeure attribuable aux spiritueux, dont les ventes ont atteint 2,2 milliards de dollars. Malgré la hausse de 5,1 pour 100 des ventes, la part des ventes de cette catégorie a diminué pour la huitième année consécutive. Toutefois, les ventes de spiritueux ont été de 1,3 pour 100 supérieures aux prévisions annuelles.

Les ventes de vins (excluant celles de Vintages) se classent toujours au deuxième rang au chapitre des ventes nettes. Elles se sont élevées à plus de 1,5 milliard de dollars et représentaient 25,8 pour 100 de ces ventes. Elles ont augmenté de 3,5 pour 100 par rapport à celles de l'exercice 2016 et ont été de seulement 0,1 pour 100 inférieures aux prévisions.

La part des ventes nettes totales attribuable à Vintages a diminué légèrement pour s'établir à 9,2 pour 100. Pour la deuxième année consécutive, ces ventes ont dépassé un demi-milliard de dollars. Les ventes de cette catégorie ont progressé de 5,0 pour 100 par rapport à celles de l'an dernier, mais ont été de 1,0 pour 100 inférieures aux prévisions.

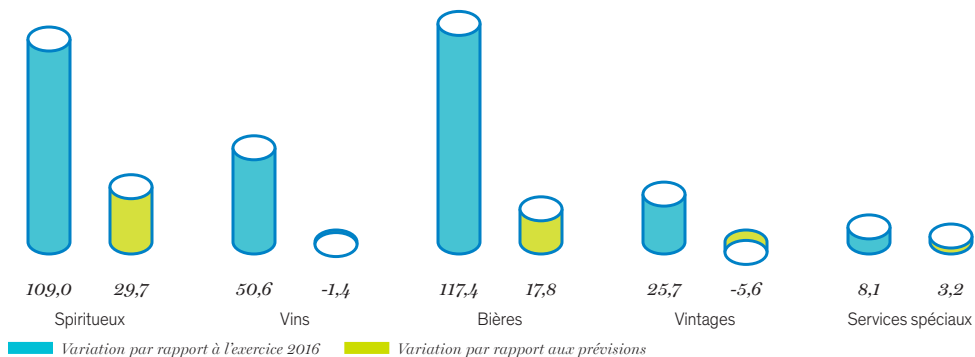
Pour la deuxième année consécutive, les ventes de bières ont été exceptionnelles. Elles ont affiché la croissance la plus élevée de toutes les catégories, soit un taux de 9,9 pour 100 en un an, pour atteindre près de 1,3 milliard de dollars. Elles ont été de 1,4 pour 100 supérieures aux prévisions. De plus, la part des ventes globales de cette catégorie a augmenté de 80 points de base pour se chiffrer à 22,3 pour 100.

Les ventes réalisées par les Services spéciaux représentent 4,1 pour 100 des ventes de la LCBO. Elles ont été de 3,4 pour 100 supérieures à celles de l'an dernier et de 1,4 pour 100 supérieures aux prévisions.

Parts des ventes par catégorie



Ventes par catégorie (en millions de dollars)



RÉSULTATS D'EXPLOITATION

En 2017, chaque dollar de revenus pouvait être ventilé ainsi :

Coût des produits	0,49 \$
Bénéfice provenant des activités d'exploitation	0,35 \$
Frais de vente et d'administration	0,16 \$

Marge bénéficiaire

La marge bénéficiaire brute de la LCBO a été de 2,9 milliards de dollars en 2017, en hausse de 5,8 pour 100 par rapport à celle de l'exercice 2016 et de 0,2 pour 100 par rapport aux prévisions. En pourcentage des revenus, la marge bénéficiaire brute n'a pas changé par rapport à celle de l'an dernier et s'est établie à 50,0 pour 100 en raison de la part toujours élevée des ventes attribuable aux bières, dont la marge bénéficiaire est inférieure.

Pour chaque dollar de ventes, la marge bénéficiaire des catégories de produits était la suivante :

Spiritueux	0,58 \$
Vins	0,52 \$
Vintages	0,48 \$
Bières	0,39 \$
Services spéciaux	0,35 \$

Les spiritueux ont généré 44,4 pour 100 de la marge bénéficiaire brute, soit plus de 1,3 milliard de dollars en 2017. Malgré une hausse de 4,7 pour 100 par rapport à la marge de l'an dernier et de 0,8 pour 100 par rapport aux prévisions, la marge bénéficiaire des spiritueux a vu sa part de la marge bénéficiaire totale diminuer de 40 points de base comparativement à celle de l'exercice 2016, mais a été de 30 points de base supérieure aux prévisions.

La part de la marge bénéficiaire brute de la LCBO attribuable aux vins a diminué de 50 points de base par rapport à celle de l'an dernier et de 20 points de base par rapport aux prévisions pour s'établir à 26,7 pour 100 en 2017. La marge bénéficiaire de cette catégorie de produits s'est accrue de 3,9 pour 100 par rapport à celle de l'an dernier pour s'établir à 786 millions de dollars, mais a été de 0,7 pour 100 inférieure aux prévisions.

La marge bénéficiaire brute des bières a dépassé le demi-milliard de dollars pour atteindre 506 millions de dollars en 2017, une augmentation de 10,3 pour 100 sur 12 mois, mais une diminution de 0,6 pour 100 par rapport aux prévisions. La part de la marge bénéficiaire totale attribuable aux bières s'est accrue de 70 points de base par rapport à celle de l'an dernier pour atteindre 17,2 pour 100, mais a été de 10 points de base inférieure aux prévisions.

La marge bénéficiaire brute des produits de Vintages a été de 257 millions de dollars, en hausse de 5,4 pour 100 par rapport à celle de l'exercice 2016. Elle a été de 2,1 pour 100 inférieure aux prévisions. La part de la marge bénéficiaire totale attribuable aux produits de Vintages n'a pas changé, mais était de 20 points de base inférieure aux prévisions.

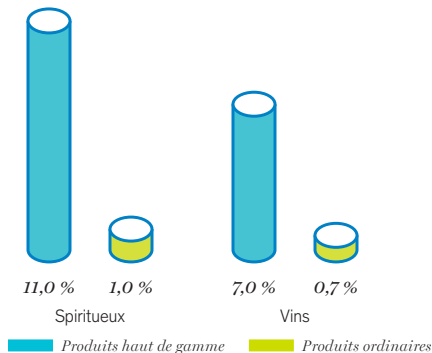
Les Services spéciaux ont contribué pour 84 millions de dollars à la marge bénéficiaire brute, en hausse de 5,9 pour 100 par rapport à l'année dernière et de 3,6 pour 100 par rapport aux prévisions. Bien que leur part n'ait pas changé par rapport à celle de l'an dernier, elle a été de 10 points de base supérieure aux prévisions.

Part de la marge bénéficiaire par catégorie



La hausse de la marge bénéficiaire de la LCBO est attribuable notamment à la croissance des ventes des vins et spiritueux haut de gamme, qui demeure supérieure à celle des ventes des produits ordinaires dans ces catégories. Contrairement à celle des spiritueux et des vins, la marge bénéficiaire des bières dépend du volume. Par conséquent, les bières de format semblable génèrent habituellement la même marge bénéficiaire, quel que soit leur prix.

Croissance des ventes des produits ordinaires et des produits haut de gamme selon le volume



Le volume des ventes des spiritueux haut de gamme, c'est-à-dire ceux qui coûtent 35 \$ et plus la bouteille de 750 mL, a augmenté de 11,0 pour 100 sur 12 mois, tandis que celui des spiritueux d'entrée de gamme de format semblable s'est accru de 1,0 pour 100. Le volume des ventes des vins haut de gamme, qui coûtent 18 \$ ou plus la bouteille de 750 mL, a lui aussi affiché un taux de croissance supérieur (7,0 pour 100) à celui des vins d'entrée de gamme (0,7 pour 100) par rapport aux résultats de l'exercice 2016.

Frais de vente et d'administration

Dans la présente section, les charges renvoient à tous les frais de vente et d'administration (FVA), conformément à l'état audité du résultat net et des autres éléments du résultat global.

Les charges totales de la LCBO ont augmenté de 8,6 pour 100, soit de 74,5 millions de dollars, par rapport à celles de l'an dernier et de 1,2 pour 100 par rapport aux prévisions.

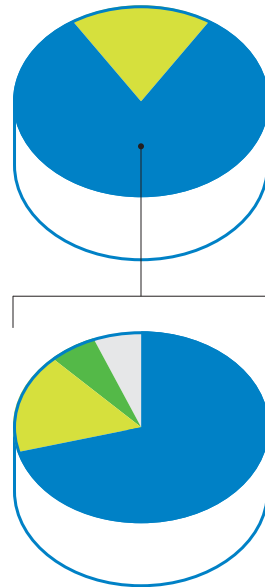
Charges totales

945 millions de dollars

● Charges d'exploitation	82 %
● Charges non liées à l'exploitation	18 %

Charges d'exploitation

● Succursales de vente au détail	71 %
● Administration	17 %
● Vente, marketing et veille de la clientèle	6 %
● Chaîne d'approvisionnement	6 %



Les charges d'exploitation représentaient 82 pour 100 des charges totales. De plus, la majeure partie de la hausse globale des charges au cours de l'exercice leur est attribuable. Les charges des succursales, qui représentent 71 pour 100 des charges d'exploitation, ont augmenté de 6,3 pour 100 en un an et de 2,8 pour 100 par rapport aux prévisions. Cette augmentation est attribuable aux charges liées aux salaires et aux avantages sociaux du personnel des succursales, qui ont été de 6,8 pour 100 supérieures à celles de l'an dernier et de 2,8 pour 100 supérieures aux prévisions. La hausse des coûts des services publics, des loyers et des impôts fonciers a elle aussi contribué à l'augmentation des charges au cours de l'exercice, tandis que les frais de réparation et d'entretien, l'insuffisance des stocks et la hausse des coûts des services publics expliquent l'écart par rapport aux prévisions.

Les frais d'administration se classent au deuxième rang au chapitre des charges d'exploitation. Ils ont augmenté de 17,1 pour 100 en 2017, mais ont été légèrement inférieurs aux prévisions. Cette augmentation est attribuable à la hausse des charges liées à l'infrastructure de la technologie de l'information, à l'architecture d'entreprise et aux programmes de ressources humaines comparativement à celles de l'exercice 2016. Ces charges comprennent les initiatives qui amélioreront l'efficacité opérationnelle au cours des prochaines années et les programmes de formation et de perfectionnement du personnel.

L'augmentation de 6,2 pour 100 sur un an des charges liées à la vente, au marketing et à la veille de la clientèle est surtout attribuable aux initiatives de veille de la clientèle et aux programmes thématiques. Enfin,

l'augmentation de 10,5 pour 100 des coûts de la chaîne d'approvisionnement s'explique par la hausse du loyer imputé des entrepôts et des impôts fonciers.

	Exercice	Variation par rapport à l'exercice	Variation par rapport aux prévisions
Charges d'exploitation (en milliers de dollars)	2017	2016	
Succursales de vente au détail	555 552 \$	6,3 %	2,8 %
Administration	133 168 \$	17,1 %	-0,4 %
Vente, marketing et veille de la clientèle	45 708 \$	6,2 %	0,6 %
Chaîne d'approvisionnement*	44 242 \$	10,5 %	2,5 %
Total	778 670 \$	8,2 %	2,1 %

* Les coûts de la main-d'œuvre directe affectée à la chaîne d'approvisionnement ont été inclus dans le coût des biens vendus. Pour l'exercice 2017, les coûts de la main-d'œuvre directe étaient d'environ 32 millions de dollars, un montant semblable à celui de l'exercice précédent.

Les charges non liées à l'exploitation, qui représentent 18 pour 100 des charges totales, ont été de 10,4 pour 100 supérieures à celles de l'exercice 2016, mais de 2,9 pour 100 inférieures aux prévisions. Les charges d'amortissement, qui constituent la composante la plus importante des charges non liées à l'exploitation, ont été de 4,6 pour 100 supérieures à celles de l'an dernier, mais de 1,1 pour 100 inférieures aux prévisions.

Les charges liées aux initiatives environnementales, constituées surtout des obligations de la LCBO à l'égard de l'intendance en Ontario et des frais de service versés à The Beer Store pour le Programme de consignation de l'Ontario, ont elles aussi été supérieures à celles de l'exercice précédent, mais inférieures aux prévisions. Les charges liées aux cartes de débit et de crédit ont été supérieures aux prévisions et à celles de l'exercice précédent en raison des ventes accrues réalisées en 2017 et du fait qu'un nombre croissant de consommateurs préfèrent payer à l'aide d'une carte de crédit de prestige, qui comporte des frais plus élevés, plutôt qu'en argent comptant.

L'obligation au titre des avantages sociaux (OAS) est une des principales causes de la hausse des charges non liées à l'exploitation. Elle fait l'objet d'une estimation actuarielle qui, pour l'exercice 2016, était de 8,4 millions de dollars inférieure à celle de cette année en raison d'un rendement positif et de l'application de taux d'actualisation inférieurs. L'OAS est revenue à un niveau plus normal en 2017, soit 9,7 millions de dollars, mais a été de 4,9 millions de dollars inférieure aux prévisions, car on suppose désormais que les départs à la retraite auront lieu plus tard, ce qui s'est traduit par des pertes actuarielles pour tous les régimes. Les taux tendanciels concernant les soins de santé et les soins dentaires sont eux aussi plus élevés que ceux évalués précédemment, ce qui a contribué à la hausse.

	Exercice	Variation par rapport à l'exercice	Variation par rapport aux prévisions
Charges non liées à l'exploitation (en milliers de dollars)	2017	2016	
Amortissements	67 502 \$	4,6 %	-1,1 %
Initiatives environnementales	43 978 \$	2,4 %	-1,2 %
Charges liées aux cartes de débit et de crédit	41 975 \$	8,6 %	0,9 %
Autres charges*	12 852 \$	182,2 %	-24,0 %
Total	166 307 \$	10,4 %	-2,9 %

* Les autres charges comprennent les charges liées au programme des cartes-cadeaux et les obligations au titre des avantages sociaux.

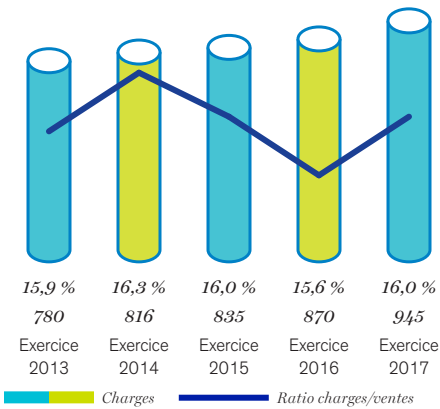
Ratio charges/ventes

En 2017, le ratio charges/ventes a été de 16,0 pour 100, comme prévu, mais 40 points de base de plus que celui obtenu l'an dernier.

Au cours de l'exercice 2016, la réduction des charges liées à l'obligation au titre des avantages sociaux, une estimation actuarielle, a eu un effet positif de l'ordre de 20 points de base sur le ratio charges/ventes. Toutefois, les charges sont revenues à leur niveau normal en 2017, ce qui explique en partie pourquoi le ratio a augmenté et atteint un niveau comparable à celui affiché il y a deux ans.

Précisons que les coûts liés à la ratification de la convention collective et le plan de contingence élaboré en prévision d'un arrêt de travail possible ont eu une incidence sur l'augmentation du ratio en 2014.

Évolution des charges (en millions de dollars)

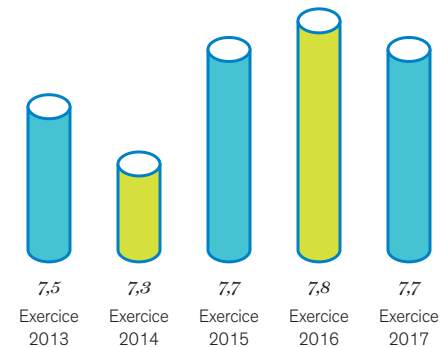


Stocks

Le nombre total de rotations des stocks a atteint 7,7 en 2017 comparativement à 7,8 l'an dernier. Cette baisse est surtout attribuable à la hausse des stocks de bière qui a été nécessaire pour approvisionner les épiceries.

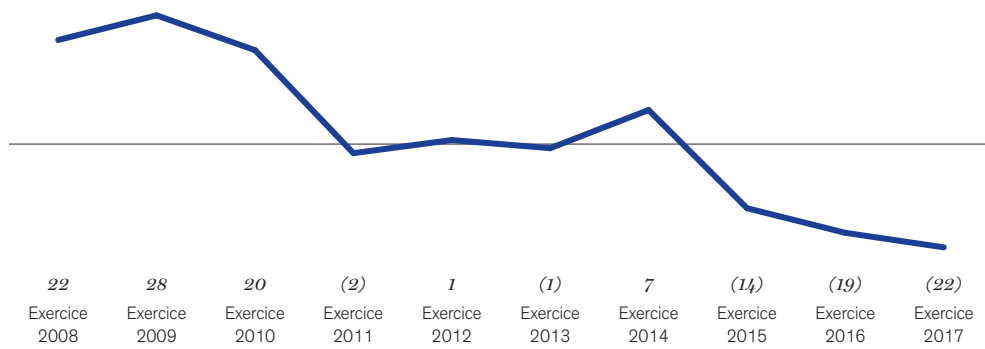
Le nombre de rotations des stocks de bière est passé de 16,1 à 15,0 et celui des stocks de spiritueux est passé de 9,0 à 8,8. Quant à lui, le nombre de rotations des stocks de vin est passé de 6,9 à 6,8. Le nombre de rotations des stocks de Vintages est demeuré à 3,7.

Nombre total de rotations des stocks



L'investissement net moyen dans les stocks a été de moins 22 millions de dollars en 2017. Au cours des dix dernières années, l'investissement net dans les stocks de la LCBO a diminué de plus de 44 millions de dollars, ce qui témoigne de l'amélioration constante de la gestion des ventes et des stocks.

Investissement net dans les stocks (en millions de dollars)



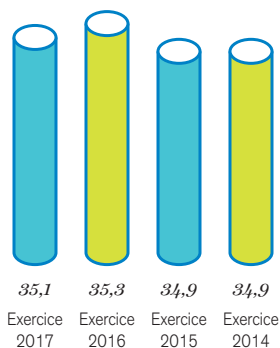
Principaux indicateurs de rendement

Ratios financiers

Ratio bénéfice net/revenus en pourcentage des revenus

35,1 %

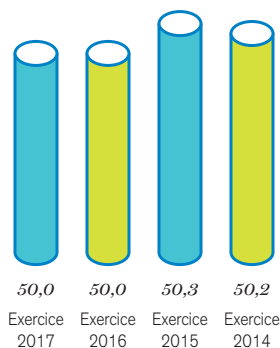
-20 pb par rapport à 2016



Ratio marge brute/revenus en pourcentage des revenus

50,0 %

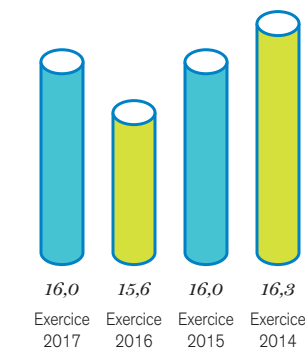
0 pb par rapport à 2016



Ratio frais de vente et d'administration/revenus en pourcentage des revenus

16,0 %

+40 pb par rapport à 2016



En 2017, le bénéfice net normalisé représentait 35,1 pour 100 des revenus, soit 20 points de base de moins que l'an dernier. La marge bénéficiaire brute exprimée en pourcentage des revenus n'a pas changé. Le ratio frais de vente et d'administration/revenus a été de 16,0 pour 100, soit 40 points de base de moins que le ratio de 2016.

Ratios de productivité

Afin de surveiller ses charges, de repérer les secteurs sur lesquels elle devrait se concentrer et d'évaluer les améliorations apportées, la LCBO compare ses ratios de productivité d'une année à l'autre. Par exemple, le ratio charges des succursales/ventes exprime les charges totales des succursales en pourcentage de leurs ventes nettes.

Ventes au détail – Points saillants des ratios de productivité

	Exercice 2017	Exercice 2016	Exercice 2015	Exercice 2014	Exercice 2013
Ventes par transaction	36,64 \$	35,62 \$	35,38 \$	35,04 \$	34,39 \$
Unités vendues par heure rémunérée	43,3	43,6	42,7	41,8	43,1
Charges salariales en pourcentage des ventes au détail	6,9 %	6,8 %	6,9 %	7,3 %	7,1 %
Total des charges de vente au détail en pourcentage des ventes au détail	10,8 %	10,5 %	10,6 %	10,9 %	10,5 %

Malgré les gains d'efficacité réalisés, les ratios de productivité au chapitre des ventes au détail ont diminué dans l'ensemble comparativement à ceux de l'an dernier. La hausse des charges salariales des succursales a réduit le nombre d'unités vendues par heure rémunérée de 0,3 unité, tout en augmentant de 10 points de base les charges salariales en pourcentage des ventes au détail pour les faire passer à 6,9 pour 100. Les autres charges de vente au détail liées aux nouvelles succursales et à la hausse des loyers, des coûts des services publics et des impôts fonciers ont entraîné une augmentation de 30 points de base des charges totales de vente au détail en pourcentage des ventes au détail. Toutefois, les ventes par transaction ont été bonnes, les consommateurs ayant dépensé 1,02 \$ de plus par transaction qu'ils ne l'ont fait en 2016.

Chaîne d'approvisionnement – Points saillants des ratios de productivité

	Exercice 2017	Exercice 2016	Exercice 2015	Exercice 2014	Exercice 2013
Caisses manipulées par heure rémunérée	40	38	36	35	35
Charges salariales (entrepôt) par caisse	0,94 \$	0,96 \$	1,00 \$	1,02 \$	1,02 \$
Charges d'entrepôt par caisse	1,20 \$	1,18 \$	1,25 \$	1,26 \$	1,24 \$

Les résultats affichés au chapitre des ratios de productivité de la chaîne d'approvisionnement ont été inégaux en 2017. Le nombre de caisses manipulées par heure rémunérée a augmenté de deux comparativement au résultat affiché au cours de l'exercice 2016, car les charges salariales par caisse ont diminué de 0,02 \$. En raison de la hausse globale des charges d'entrepôt découlant de l'augmentation des loyers imputés et des impôts fonciers, les charges totales par caisse manipulée se sont accrues de 0,02 \$ pour atteindre 1,20 \$.

DÉPENSES EN IMMOBILISATIONS

Les dépenses en immobilisations ont atteint 79 millions de dollars en 2017. La majeure partie de ces dépenses ont été engagées pour améliorer et développer le réseau de points de vente de la LCBO. Parmi les principales dépenses, citons un investissement de 48 millions de dollars dans l'ouverture de six succursales, ainsi que dans le déménagement et l'agrandissement de six autres magasins.

Les projets de technologie de l'information (TI) viennent au deuxième rang parmi les dépenses en immobilisations les plus élevées. Les dépenses de cette catégorie ont totalisé plus de 26 millions de dollars en 2017. La division responsable gère tous les projets de TI de la LCBO qui, auparavant, étaient gérés par chaque division. Parmi les principales initiatives réalisées en 2017, citons la conception et la mise en œuvre de la plateforme de commerce électronique, le système de gestion des livraisons aux épiceries, le système de planification financière des marchandises et le nouveau système de gestion des commandes.

	Exercice 2017
<i>(en milliers de dollars)</i>	
Aménagement des succursales	47 900 \$
TI – Toutes les divisions	26 400 \$
Chaîne d'approvisionnement	3 500 \$
Autres	799 \$
Dépenses totales en immobilisations	78 599 \$

GESTION DES RISQUES DE L'ENTREPRISE

Nos initiatives de gestion des risques de l'entreprise (GRE) sont alignées sur notre plan stratégique et nos opérations. La LCBO a recours à divers processus pour atténuer les risques auxquels elle est exposée. Nous nous sommes engagés à peaufiner le programme de GRE et à maximiser notre capacité d'atteindre tous nos objectifs.

Le programme de GRE de la LCBO comprend un cadre de gestion des risques, un processus d'évaluation de la GRE, la surveillance constante des principaux risques et la présentation de rapports au comité de vérification du conseil d'administration deux fois par année. Nous avons repéré et classé en ordre de priorité 17 risques pouvant avoir une incidence négative sur le rendement de la LCBO. La haute direction est chargée d'élaborer et de mettre en œuvre des stratégies d'atténuation de ces risques.

Les trois facteurs de risque que la LCBO considère comme les plus importants sont :

1. la modification des politiques et des mesures législatives du gouvernement;
2. la concurrence et l'attachement de la clientèle;
3. les risques liés aux relations de travail.

Modification des politiques et des mesures législatives du gouvernement

Comme la LCBO est un organisme public qui évolue au sein d'une industrie réglementée, les modifications apportées aux lois et aux règlements, aux accords commerciaux interprovinciaux et internationaux, aux directives et aux normes régissant la fonction publique peuvent avoir une incidence négative sur ses activités.

Pour atténuer ce risque, la LCBO fait part de ses commentaires au gouvernement et lui donne des conseils au sujet des effets que toute modification proposée aux politiques pourrait avoir sur le rendement financier et les opérations de l'entreprise. De plus, nous avons instauré une culture souple axée sur la collaboration afin que nous puissions nous adapter rapidement à l'évolution de l'environnement dans lequel nous opérons. Enfin, nous continuons de mettre l'accent sur l'excellence en matière de vente au détail responsable, le service à la clientèle et l'efficacité opérationnelle.

Concurrence et attachement de la clientèle

La LCBO fait face à une concurrence accrue depuis que le gouvernement a décidé que jusqu'à 450 épiceries seraient autorisées à vendre une combinaison de bière, de cidre et de vin. Les épiceries jouissent d'un avantage concurrentiel, car les consommateurs peuvent acheter les aliments et les boissons sous un même toit. L'évolution de ce marché concurrentiel pourrait réduire le nombre de clients qui se rendent dans nos succursales.

Pour relever ces défis, la LCBO déploiera des efforts en vue de renforcer l'attachement de la clientèle, particulièrement sur le plan émotif (valeur de la marque) et mettra l'accent sur ce qui la distingue de ses concurrents comme les connaissances d'experts de ses employés, ses exclusivités et sa plateforme de commerce électronique. Nous élaborerons des stratégies et mettrons en œuvre des initiatives pour renforcer les facteurs ayant une incidence sur notre marque afin que les consommateurs continuent de magasiner à la LCBO. De plus, nous mettrons l'accent sur notre rôle de grossiste afin de fournir des services de façon harmonieuse aux épiceries et de renforcer notre position à l'avenir.

Risques liés aux relations de travail

Le Syndicat des employés de la fonction publique de l'Ontario (Division des employés de la Régie des alcools) représente plus de 7 000 employés de la LCBO pour la négociation collective et les relations patronales-syndicales. Il y a un lien direct entre l'efficacité et le rendement de la LCBO, d'une part, et la qualité de ces relations, l'engagement des employés et les conditions établies grâce à la négociation collective, d'autre part. La mise en œuvre récente d'une grille salariale unique et les négociations collectives en cours accroissent ce risque.

Pour atténuer les défis qui en découlent, la LCBO met l'accent sur des relations positives avec ses employés, un dialogue permanent sur les questions d'intérêt commun et des initiatives ciblées visant à instaurer un milieu de travail axé sur la collaboration. La LCBO communique régulièrement avec le syndicat lors de réunions à l'échelle provinciale et locale portant sur les relations patronales-syndicales et la santé et la sécurité. Les stratégies d'engagement des employés mises en œuvre au sein de l'entreprise et à l'échelle des divisions ont pour but de faire de la LCBO un excellent lieu de travail.

La LCBO continuera de gérer ces risques. De plus, elle s'est engagée à poursuivre la mise en œuvre du processus de GRE afin de protéger ses objectifs en la matière et de faciliter leur réalisation.

REGARD VERS L'AVENIR

Les revenus de la LCBO devraient atteindre un montant record de 6,22 milliards de dollars au cours de l'exercice 2018. Il s'agirait d'une augmentation de 5,6 pour 100, soit de 329 millions de dollars, par rapport à 2017.

Une conjoncture économique toujours favorable, y compris une hausse du tourisme national et des dépenses dans le secteur de la vente au détail, un marché du travail dynamique, une confiance accrue des consommateurs, la poursuite de la mise en œuvre des recommandations du Conseil consultatif de la première ministre et le maintien des investissements dans le réseau de succursales de la LCBO stimuleront la croissance des ventes.

Les attentes à l'égard de la marge bénéficiaire brute sont semblables à celles qui ont trait aux revenus. En effet, on prévoit que la marge bénéficiaire brute augmentera de 5,6 pour 100 pour atteindre 3,1 milliards de dollars en 2018 et qu'elle sera maintenue à 50,0 pour 100 des revenus.

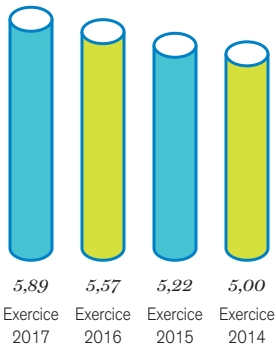
Par ailleurs, les charges devraient augmenter de 7,1 pour 100 au cours de l'exercice 2018 pour atteindre 1,0 milliard de dollars, en raison notamment de l'expansion soutenue du réseau de succursales, ainsi que des investissements visant à réaliser des gains d'efficacité et à accroître la rentabilité.

Le bénéfice net devrait augmenter de 3,3 pour 100, soit 69 millions de dollars, pour atteindre 2,14 milliards de dollars. La LCBO pourra ainsi accroître le dividende qu'elle verse au gouvernement de l'Ontario pour la 24^e année consécutive. On prévoit que le dividende de 2018 se chiffrera à 2,12 milliards de dollars, une augmentation de 2,9 pour 100, ou de 60 millions de dollars, par rapport au dividende de 2017.

Revenus en milliards de dollars

5,892 \$

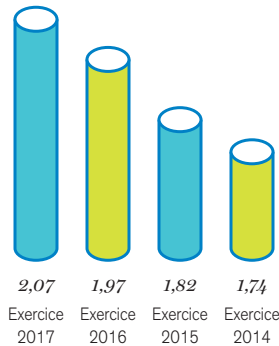
+5,8 % par rapport à 2016



Bénéfice net* en milliards de dollars

2,068 \$

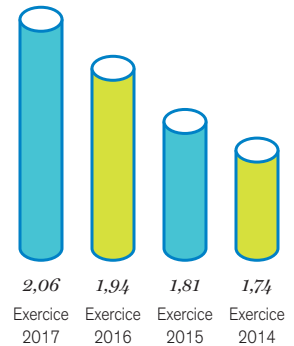
+5,1 % par rapport à 2016



Dividende en milliards de dollars

2,060 \$

+6,5 % par rapport à 2016

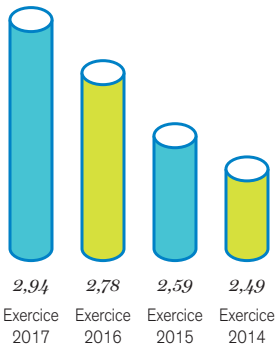


* Le bénéfice net de l'exercice 2017 a été normalisé afin d'exclure le produit de la vente du complexe du siège social de la LCBO.

Coût des marchandises vendues en milliards de dollars

2,943 \$

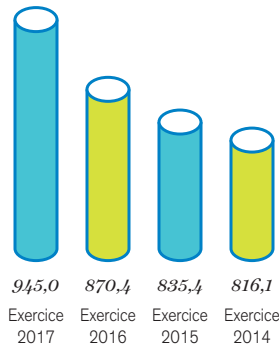
+5,7 % par rapport à 2016



Charges en millions de dollars

945 \$

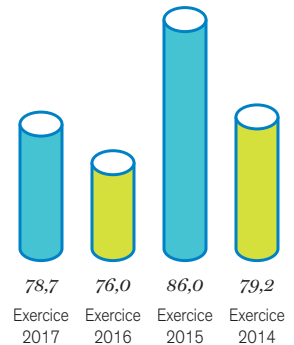
+8,6 % par rapport à 2016



Dépenses en immobilisations en millions de dollars

78,7 \$

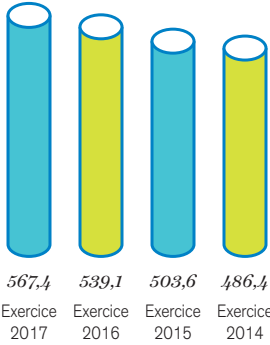
+3,5 % par rapport à 2016



Volume des ventes
en millions de litres

567,4

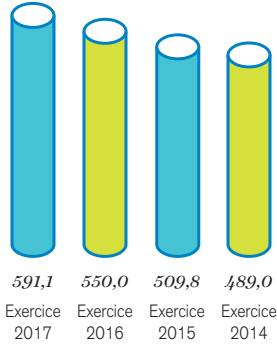
+5,2 % par rapport à 2016



Unités vendues
en millions d'unités

591,1

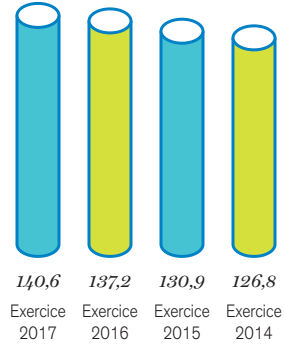
+7,5 % par rapport à 2016



Transactions clients
en millions de transactions

140,6

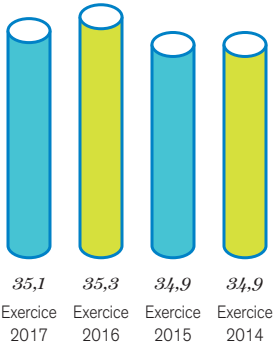
+2,5 % par rapport à 2016



Ratio bénéfice net/revenus
en pourcentage des revenus

35,1 %

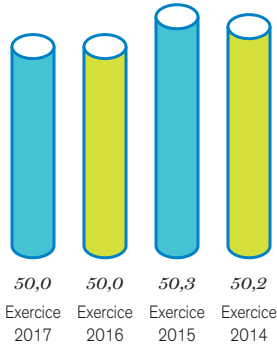
-20 pb par rapport à 2016



Ratio marge brute/revenus
en pourcentage des revenus

50,0 %

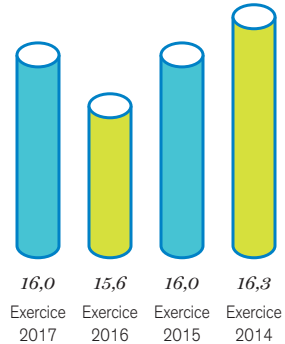
0 pb par rapport à 2016



Ratio frais de vente et d'administration/revenus
en pourcentage des revenus

16,0 %

+40 pb par rapport à 2016



Responsabilité quant à l'information financière

La responsabilité de la préparation, de la présentation et de l'intégrité des états financiers incombe à la direction. Cette responsabilité englobe le choix et l'application uniforme de méthodes et de principes comptables appropriés ainsi que l'établissement des estimations, des jugements et des hypothèses nécessaires à la préparation des états financiers conformément aux Normes internationales d'information financière. Les états financiers de la Régie des alcools de l'Ontario ci-joints ont été préparés conformément aux Normes internationales d'information financière. Ils comprennent des montants fondés sur les meilleures estimations et le jugement de la direction.

La direction tient un système de contrôle interne visant à assurer, d'une part, la protection, avec une assurance raisonnable, des éléments d'actif et, d'autre part, la disponibilité de données financières fiables au moment opportun. Le système comprend un ensemble de politiques et de procédures et une structure organisationnelle qui prévoit la délégation de pouvoirs aux personnes ou services compétents et la séparation des responsabilités. Un service de vérification interne évalue constamment et de façon indépendante l'efficacité de ces mécanismes de contrôle interne et communique ses conclusions à la direction et au comité de vérification du conseil d'administration.

Le conseil d'administration, par l'intermédiaire du comité de vérification, est chargé de veiller à ce que la direction assume ses responsabilités en matière d'information financière et de contrôle interne. Le comité de vérification, qui comprend trois membres qui ne sont ni des salariés ni des dirigeants de la LCBO, rencontre à intervalles réguliers la direction, les vérificateurs internes et les auditeurs du Bureau du vérificateur général de l'Ontario pour s'assurer que chaque groupe s'est bel et bien acquitté de ses responsabilités respectives. Le comité de vérification rencontre également les auditeurs du Bureau du vérificateur général de l'Ontario sans que la direction soit présente.

Les états financiers sont audités par le Bureau du vérificateur général de l'Ontario, qui a pour mission d'exprimer une opinion indiquant si les états financiers présentent une image fidèle selon les Normes internationales d'information financière. L'étendue de ses travaux ainsi que son opinion sont résumées dans le rapport de l'auditeur indépendant.

Au nom de la direction :

Le président-directeur général,



George Soleas
Le 29 juin 2017

*La vice-présidente principale par intérim, Finances
et administration, et chef des Services financiers,*



Beili Wong

Rapport de l'auditeur indépendant

À la Régie des alcools de l'Ontario et au ministre des Finances

J'ai effectué l'audit des états financiers ci-joints de la Régie des alcools de l'Ontario, qui comprennent l'état de la situation financière au 31 mars 2017, et l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global, l'état des variations des capitaux propres et l'état des flux de trésorerie pour l'exercice clos à cette date, ainsi qu'un résumé des principales méthodes comptables et d'autres informations explicatives.

RESPONSABILITÉ DE LA DIRECTION POUR LES ÉTATS FINANCIERS

La direction est responsable de la préparation et de la présentation fidèle de ces états financiers conformément aux Normes internationales d'information financière (IFRS), ainsi que du contrôle interne qu'elle considère comme nécessaire pour permettre la préparation d'états financiers exempts d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs.

RESPONSABILITÉ DE L'AUDITEUR

Ma responsabilité consiste à exprimer une opinion sur les états financiers, sur la base de mon audit. J'ai effectué mon audit selon les normes d'audit généralement reconnues du Canada. Ces normes requièrent que je me conforme aux règles de déontologie et que je planifie et réalise l'audit de façon à obtenir l'assurance raisonnable que les états financiers ne comportent pas d'anomalies significatives.

Un audit implique la mise en œuvre de procédures en vue de recueillir des éléments probants concernant les montants et les informations fournis dans les états financiers. Le choix des procédures relève du jugement de l'auditeur, et notamment de son évaluation des risques que les états financiers comportent des anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs. Dans l'évaluation de ces risques, l'auditeur prend en considération le contrôle interne de l'entité portant sur la préparation et la présentation fidèle des états financiers afin de concevoir des procédures d'audit appropriées aux circonstances, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité du contrôle interne de l'entité. Un audit comporte également l'appréciation du caractère approprié des méthodes comptables retenues et du caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, de même que l'appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

J'estime que les éléments probants que j'ai obtenus sont suffisants et appropriés pour fonder mon opinion d'audit.

OPINION

À mon avis, les états financiers donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière de la Régie des alcools de l'Ontario au 31 mars 2017, ainsi que de sa performance financière et de ses flux de trésorerie pour l'exercice clos à cette date, conformément aux Normes internationales d'information financière (IFRS).

La vérificatrice générale,



Toronto (Ontario)
Le 29 juin 2017

Bonnie Lysyk, MBA, CPA, CA, ECA

État de la situation financière

(en milliers de dollars canadiens)

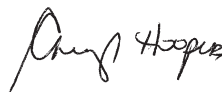
	Note	31 mars 2017	31 mars 2016
ACTIF			
Actif à court terme			
Trésorerie et équivalents	5	324 586	273 125
Clients et autres créances	6	75 732	60 881
Stocks	7	477 104	432 852
Charges payées d'avance et autres éléments d'actif	8	27 540	9 410
Biens détenus en vue de la vente	19	—	10 249
Total de l'actif à court terme		904 962	786 517
Immobilisations corporelles et incorporelles	9	396 739	387 646
Total de l'actif		1 301 701	1 174 163
PASSIF ET CAPITAUX PROPRES			
Passif à court terme			
Dettes d'exploitation	10	677 132	588 725
Provisions	12	25 705	18 932
Partie à court terme des avantages sociaux autres que les retraites	13	11 889	15 356
Total du passif à court terme		714 726	623 013
Avantages sociaux autres que les retraites	13	108 036	105 241
Total du passif		822 762	728 254
Capitaux propres			
Bénéfices non répartis		480 681	447 199
Cumul des autres éléments du résultat global		(1 742)	(1 290)
Total des capitaux propres		478 939	445 909
Total du passif et des capitaux propres		1 301 701	1 174 163

Voir les notes complémentaires.

Approuvé par :



Présidente du conseil d'administration par intérim



Membre du conseil et présidente du comité de vérification

État du résultat net et des autres éléments du résultat global

(en milliers de dollars canadiens)

Exercice ayant pris fin le	Note	31 mars 2017	31 mars 2016
Chiffre d'affaires	18	5 892 497	5 571 765
Coût des marchandises vendues	7	(2 943 420)	(2 784 913)
Marge bénéficiaire brute		2 949 077	2 786 852
Autres produits		65 425	53 877
Frais de vente et d'administration	20	(944 977)	(870 385)
Bénéfice d'exploitation		2 069 525	1 970 344
Profit sur la vente du siège social	19	271 762	—
Produits financiers	22	2 349	1 458
Charges financières	13, 22	(3 939)	(3 966)
Bénéfice net		2 339 697	1 967 836
Autres éléments du résultat global :			
Gains actuariels (pertes actuarielles) au titre des avantages sociaux autres que les retraites	13	(452)	1 515
Total des autres éléments du résultat global		(452)	1 515
Résultat global		2 339 245	1 969 351

Voir les notes complémentaires.

État des variations des capitaux propres

(en milliers de dollars canadiens)

		Cumul des autres éléments du résultat global	Total des capitaux propres
	<i>Note</i>	Bénéfices non répartis	
Solde au 1^{er} avril 2016		447 199	(1 290) 445 909
Bénéfice net		2 339 697	– 2 339 697
Autres éléments du résultat global		–	(452) (452)
Dividendes versés à la Province		(2 060 000)	– (2 060 000)
Profit sur la vente du siège social	19, 23	(246 215)	– (246 215)
Solde au 31 mars 2017		480 681	(1 742) 478 939
Solde au 1^{er} avril 2015		414 363	(2 805) 411 558
Bénéfice net		1 967 836	– 1 967 836
Autres éléments du résultat global		–	1 515 1 515
Dividendes versés à la Province		(1 935 000)	– (1 935 000)
Solde au 31 mars 2016		447 199	(1 290) 445 909

État des flux de trésorerie

(en milliers de dollars canadiens)

Exercice ayant pris fin le	31 mars 2017	31 mars 2016
Activités d'exploitation :		
Bénéfice net	2 339 697	1 967 836
Amortissements et pertes de valeur	67 502	64 541
Profit sur la vente d'immobilisations corporelles et incorporelles	(4 366)	(358)
Profit sur la vente du siège social	(271 762)	–
Charges d'avantages sociaux autres que les retraites	17 590	8 120
Paievements d'avantages sociaux autres que les retraites	(18 714)	(14 344)
	(209 750)	57 959
Variation des soldes hors trésorerie liés à l'exploitation :		
Clients et autres créances	(14 851)	(16 018)
Stocks	(44 252)	(18 634)
Charges payées d'avance et autres éléments d'actif	5 134	87
Dettes d'exploitation	88 407	34 108
Provisions	6 773	194
	41 211	(263)
Flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation	2 171 158	2 025 532
Activités d'investissement :		
Achats d'immobilisations corporelles et incorporelles et de biens détenus en vue de la vente	(78 599)	(76 034)
Produit de la vente d'immobilisations corporelles et incorporelles	6 370	1 435
Produit pécuniaire net de la vente du siège social	258 747	–
Flux de trésorerie nets provenant des (affectés aux) activités d'investissement	186 518	(74 599)
Activités de financement :		
Dividende versé à la Province de l'Ontario	(2 060 000)	(1 935 000)
Versement du profit sur la vente du siège social	(246 215)	–
Flux de trésorerie nets affectés aux activités de financement	(2 306 215)	(1 935 000)
Augmentation de la trésorerie	51 461	15 933
Trésorerie et équivalents au début de l'exercice	273 125	257 192
Trésorerie et équivalents à la fin de l'exercice	324 586	273 125
Information complémentaire sur les flux de trésorerie		
Produit non pécuniaire de la vente du siège social inclus dans les charges payées d'avance et autres éléments d'actif	23 264	–

Notes complémentaires

Exercices ayant pris fin les 31 mars 2017 et 2016

(en milliers de dollars canadiens)

1. PRÉSENTATION GÉNÉRALE ET DÉCLARATION DE CONFORMITÉ AUX IFRS

1.1 Présentation générale

La Régie des alcools de l'Ontario (la « LCBO ») est constituée en société sans capital-actions en vertu de la *Loi sur les alcools* (L.R.O. 1990, chap. L.18). Elle est l'entreprise publique chargée de régir la production, l'importation, la distribution et la vente des boissons alcooliques sur le territoire de la Province de l'Ontario (la « Province »).

À titre de société de la Couronne de l'Ontario, la LCBO est exempte d'impôts sur les bénéfices. Elle verse la majeure partie de ses bénéfices en dividendes au Trésor de la Province.

La LCBO a son siège social au 55, boulevard Lake Shore Est, Toronto (Ontario) M5E 1A4, Canada.

1.2 Déclaration de conformité aux IFRS

Les présents états financiers ont été préparés selon les Normes internationales d'information financière (les « IFRS ») telles qu'elles ont été publiées par l'International Accounting Standards Board (l'« IASB »).

Ces états financiers sont présentés dans la monnaie de fonctionnement de la LCBO, c'est-à-dire en dollars canadiens (« \$ CA »).

Le Conseil d'administration a approuvé les états financiers audités et autorisé leur publication le 29 juin 2017.

2. ADOPTION DE NORMES OU D'INTERPRÉTATIONS NOUVELLES OU MODIFIÉES

2.1 Normes comptables et modifications adoptées au cours de l'exercice

Les normes et modifications pertinentes présentées ci-après ont été émises par l'IASB, et comme leurs dates d'entrée en vigueur se situaient dans l'exercice considéré, nous les avons employées pour la préparation de nos états financiers du 31 mars 2017. Ces normes et modifications n'ont aucun effet sur nos états financiers.

Normes et modifications	Description	Entrée en vigueur pour la LCBO	Effet estimé
IAS 16 et IAS 38 : <i>Éclaircissements sur les modes d'amortissement acceptables</i>	IAS 16 <i>Immobilisations corporelles</i> et IAS 38 <i>Immobilisations incorporelles</i> ont été modifiées par l'IASB en mai 2014. Les modifications apportées à IAS 16 précisent qu'il n'est pas approprié de déterminer l'amortissement d'une immobilisation selon un mode fondé sur les produits. Dans le cas d'IAS 38, les modifications précisent qu'un mode d'amortissement fondé sur les produits est généralement présumé ne pas constituer une base appropriée pour l'évaluation des avantages économiques intrinsèques d'une immobilisation incorporelle. Ces modifications sont en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1 ^{er} janvier 2016.	1 ^{er} avril 2016	Aucun effet

2.1 Normes comptables et modifications adoptées au cours de l'exercice (suite)

Normes et modifications	Description	Entrée en vigueur pour la LCBO	Effet estimé
<i>Initiative concernant les informations à fournir (modifications d'IAS 1 Présentation des états financiers)</i>	IAS 1 <i>Présentation des états financiers</i> a été modifiée par l'IASB en décembre 2014. Les modifications apportées clarifient les dispositions d'IAS 1 en matière de présentation et d'informations à fournir, notamment en ce qui concerne la présentation des postes, les sous-totaux et les notes. Elles fournissent aussi aux entités des indications sur l'exercice du jugement dans la détermination des informations à fournir et de la manière de les présenter dans les états financiers. Ces modifications sont en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1 ^{er} janvier 2016.	1 ^{er} avril 2016	Aucun effet
<i>Améliorations annuelles des IFRS – cycle 2012-2014</i>	Les normes suivantes ont été modifiées par l'IASB en septembre 2014 : ● IFRS 5 <i>Actifs non courants détenus en vue de la vente et activités abandonnées</i>, modifiée par l'ajout de précisions sur l'application des indications de la norme dans le cas où l'entité reclasse comme détenu en vue de la vente un élément d'actif (ou un groupe destiné à être cédé) qui était détenu en vue d'une distribution (ou vice-versa) et dans le cas où un élément d'actif ne satisfait plus aux critères pour être classé comme détenu en vue d'une distribution; ● IFRS 7 <i>Instruments financiers : Informations à fournir</i>, modifiée par l'ajout de précisions sur les mandats de gestion et sur l'applicabilité aux états financiers intermédiaires des modifications apportées concernant la compensation d'actifs financiers et de passifs financiers; ● IAS 19 <i>Avantages du personnel</i>, modifiée par l'ajout de précisions sur l'application des dispositions sur le taux d'actualisation en ce qui concerne les monnaies dans lesquelles il n'y a pas de marché large pour les obligations d'entreprise de haute qualité; ● IAS 34 <i>Information financière intermédiaire</i>, modifiée pour préciser ce qu'on entend par la communication d'information par l'entité « ailleurs dans son rapport financier intermédiaire ». Ces modifications sont en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2016.	1 ^{er} avril 2016	Aucun effet

2.1 Normes comptables et modifications adoptées au cours de l'exercice (suite)

L'IASB a également publié les normes et modifications suivantes, qui sont en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2016. Ces normes et modifications s'appliquent donc à la période couverte par les présents états financiers, mais sont sans objet dans le cas de la LCBO :

- IFRS 11 *Partenariats*, révisée pour inclure des modifications sur la comptabilisation de l'acquisition d'intérêts dans une entreprise commune qui constitue une entreprise;
- IFRS 10 *États financiers consolidés*, IFRS 12 *Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités* et IAS 28 *Participations dans des entreprises associées et des coentreprises*, modifiées pour inclure des éclaircissements sur des questions associées aux entités d'investissement;
- IFRS 14 *Comptes de report réglementaires*, norme nouvelle que l'IASB a publiée en janvier 2014 pour fournir des indications provisoires sur les activités à tarifs réglementés.

2.2 Normes comptables pas encore entrées en vigueur

Les normes et modifications pertinentes présentées ci-après ont été émises par l'IASB, mais comme leurs dates d'entrée en vigueur se situaient après l'exercice considéré, nous ne les avons pas employées pour la préparation de nos états financiers du 31 mars 2017.

Normes et modifications proposées	Description	Entrée en vigueur pour la LCBO	Effet estimé
<i>Initiative concernant les informations à fournir</i> (modifications d'IAS 7 <i>Tableau des flux de trésorerie</i>)	IAS 7 <i>Tableau des flux de trésorerie</i> a été modifiée par l'IASB en janvier 2016. Les modifications imposent la communication d'informations permettant aux utilisateurs des états financiers d'évaluer les variations des passifs issus des activités de financement, ce qui comprend les changements résultant des flux de trésorerie, mais aussi les changements sans contrepartie de trésorerie. Ces modifications sont en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1 ^{er} janvier 2017.	1 ^{er} avril 2017	La LCBO est en train d'étudier l'effet potentiel
IFRS 9 <i>Instruments financiers</i>	Normes et interprétations remplacées : • IAS 39 <i>Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation</i>; • IFRIC 9 <i>Réexamen de dérivés incorporés</i>. La version définitive, publiée en juillet 2014, inclut les dispositions sur le classement et l'évaluation, ainsi que le nouveau modèle de comptabilité de couverture contenu dans les versions antérieures, en plus d'introduire un unique modèle de dépréciation, fondé sur les pertes attendues. Corrélativement à la publication d'IFRS 9, IFRS 7 <i>Instruments financiers : Informations à fournir</i> a été modifiée pour inclure des obligations d'information sur la stratégie de gestion des risques de l'entité et l'incidence de la comptabilité de couverture sur les états financiers. Cette norme sera en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1 ^{er} janvier 2018.	1 ^{er} avril 2018	La LCBO est en train d'étudier l'effet potentiel

2.2 Normes comptables pas encore entrées en vigueur (suite)

Normes et modifications proposées	Description	Entrée en vigueur pour la LCBO	Effet estimé
<i>Améliorations annuelles des IFRS – cycle 2014-2016</i>	L'IASB a publié le 8 décembre 2016 ses <i>Améliorations annuelles des IFRS – cycle 2014-2016</i>, et modifié de ce fait les normes suivantes : • IFRS 1, <i>Première application des Normes internationales d'information financière</i>, pour supprimer les exemptions à court terme; • IFRS 12 <i>Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités</i>, pour clarifier le champ d'application de la norme en précisant que les obligations d'information qu'elle contient s'appliquent aux intérêts qui sont classés comme « détenus en vue de la vente », « détenus en vue d'une distribution » ou « activités abandonnées » selon IFRS 5 <i>Actifs non courants détenus en vue de la vente et activités abandonnées</i>; • IAS 28 <i>Participations dans des entreprises associées et des coentreprises</i>, pour préciser que le choix offert aux organismes de capital-risque et à certaines autres entités d'évaluer à la juste valeur par le biais du résultat net leurs participations dans des entreprises associées ou des coentreprises s'exerce isolément pour chaque participation dans une entreprise associée ou une coentreprise, lors de la comptabilisation initiale de cette participation. Les modifications apportées à IFRS 1 et à IAS 28 seront en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018, et celles apportées à IFRS 12 le sont pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2017.	1^{er} avril 2018 1^{er} avril 2017 1^{er} avril 2018	Aucun effet prévu

2.2 Normes comptables pas encore entrées en vigueur *(suite)*

Normes et modifications proposées	Description	Entrée en vigueur pour la LCBO	Effet estimé
IFRS 15 <i>Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients</i>	Normes et interprétations remplacées : • IAS 11 <i>Contrats de construction</i>; • IAS 18 <i>Produits des activités ordinaires</i>; • IFRIC 13 <i>Programmes de fidélisation de la clientèle</i>; • IFRIC 15 <i>Contrats de construction de biens immobiliers</i>; • IFRIC 18 <i>Transferts d'actifs provenant de clients</i>; • SIC-31 <i>Produits des activités ordinaires – Opérations de troc impliquant des services de publicité</i>. IFRS 15 établit un cadre exhaustif pour la constatation, l'évaluation et la communication du chiffre d'affaires, qui s'applique à tout contrat conclu avec un client (excepté les contrats compris dans le champ d'application des normes sur les contrats de location, les contrats d'assurance et les instruments financiers). Le principe fondamental d'IFRS 15 est que le montant des produits à comptabiliser par l'entité pour représenter la fourniture des biens ou la prestation des services promis au client est celui de la contrepartie que l'entité s'attend à recevoir en échange de ces biens ou services. Cette nouvelle norme sera en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018.	1 ^{er} avril 2018	La LCBO est en train d'étudier l'effet potentiel
IFRS 16 <i>Contrats de location</i>	Normes et interprétations remplacées : • IAS 17 <i>Contrats de location</i>; • IFRIC 4 <i>Déterminer si un accord contient un contrat de location</i>; • SIC-15 <i>Avantages dans les contrats de location simple</i>; • SIC-27 <i>Évaluation de la substance des transactions prenant la forme juridique d'un contrat de location</i>. IFRS 16 spécifie la comptabilisation, l'évaluation et la présentation des contrats de location et les informations à fournir à leur sujet. La norme prévoit un unique modèle de comptabilisation, qui exige la constatation d'éléments d'actif et de passif pour tout contrat de location, à moins que la durée du contrat de location ne soit inférieure ou égale à 12 mois ou que le bien sous-jacent ne soit de faible valeur. Cette nouvelle norme sera en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2019.	1 ^{er} avril 2019	La LCBO est en train d'étudier l'effet potentiel

2.2 Normes comptables pas encore entrées en vigueur (suite)

L'IASB a également publié les modifications de normes suivantes, qui entrent en vigueur après le 31 mars 2017, mais sont sans objet dans le cas de la LCBO :

- IAS 12 *Impôts sur le résultat – Comptabilisation d'actifs d'impôt différé au titre de pertes latentes (modifications)*, modifications qui précisent la comptabilisation des actifs d'impôt différé au titre des pertes latentes sur les instruments de créance comptabilisés à la juste valeur;
- IFRS 2 *Paiement fondé sur des actions – Classement et évaluation des transactions dont le paiement est fondé sur des actions*, modifications circonscrites qui précisent la comptabilisation de certains types d'opérations dont le paiement est fondé sur des actions;
- IFRS 4 *Contrats d'assurance* – modifications concernant l'interaction d'IFRS 4 *Contrats d'assurance* et d'IFRS 9 *Instruments financiers* et offrant deux options aux entités qui établissent des contrats d'assurance compris dans le champ d'application d'IFRS 4;
- IAS 40 *Immeubles de placement – Transfert d'immeubles de placement*, modifications qui apportent des éclaircissements sur les virements depuis (ou vers) la catégorie des immeubles de placement.

3. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

Les présents états financiers sont établis selon la comptabilité au coût historique, excepté pour les instruments financiers; ceux-ci sont évalués à la juste valeur, dont les variations sont comptabilisées en résultat net (« juste valeur par le biais du résultat net » [JVRN]).

3.1 Trésorerie et équivalents

La trésorerie et les équivalents comprennent la caisse et les placements très liquides dont l'échéance initiale se situe dans les 90 jours qui suivent la date d'acquisition.

La politique de placement de la LCBO limite les placements à court terme aux instruments du marché monétaire de première qualité très liquides, tels que les bons du Trésor fédéral ou provincial, les acceptations bancaires et les dépôts à terme. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 5.

3.2 Clients et autres créances

La comptabilisation initiale des comptes clients et autres créances est faite à la juste valeur et leur évaluation ultérieure est au coût après amortissement, diminué, s'il y a lieu, de la dépréciation des créances douteuses. Presque toutes les créances de la LCBO ont leur échéance à 30 jours.

La LCBO réduit la valeur comptable de ses créances par l'entremise d'un compte de dépréciation lorsqu'elle dispose d'une indication objective de l'impossibilité de recouvrer la totalité des sommes qui lui sont dues selon ce qui avait initialement été convenu. Elle établit le montant de ce compte de dépréciation en tenant compte de la solvabilité du débiteur, des tendances économiques actuelles et de l'expérience passée. Elle impute par la suite au compte de dépréciation les créances jugées irrécouvrables. La perte est constatée dans les frais de vente et d'administration à l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 6.

3.3 Stocks

Les stocks sont évalués au plus faible du coût et de la valeur nette de réalisation. Le coût est déterminé selon la méthode du coût moyen pondéré ou du coût en magasin. Le coût en magasin comprend le prix demandé par le fournisseur, les rabais, l'accise, les droits de douane et les frais de transport à l'achat. La valeur nette de réalisation est le prix de vente estimatif qu'on pourrait obtenir dans le cours normal des activités, diminué des frais de vente variables.

3.3 Stocks *(suite)*

Le coût des stocks est constitué du coût d'achat total, déduction faite des rabais sur achats, et comprend les autres coûts directs tels que les coûts de transport et de manutention directs engagés pour amener les stocks à l'endroit et dans l'état où ils se trouvent. Les coûts d'entreposage, les coûts indirects, les frais d'administration et certains frais de vente liés aux stocks sont passés en charges dans l'exercice où ils sont engagés. Les stocks sont ramenés à leur valeur nette de réalisation lorsque leur coût est jugé irrécouvrable. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 7.

3.4 Biens détenus en vue de la vente

Les immobilisations sont classées comme détenues en vue de la vente lorsqu'il est prévu que leur valeur comptable sera principalement recouvrée par l'intermédiaire d'une transaction de vente plutôt que de leur utilisation continue. Cette condition n'est considérée comme remplie que lorsque la vente est hautement probable et que le bien est disponible en vue de la vente immédiate dans son état actuel. La direction doit avoir pour objectif de vendre le bien, et il faut pouvoir s'attendre à ce que la vente soit réalisée de manière à répondre aux critères de comptabilisation dans l'année qui suit la date du classement. Les biens classés comme détenus en vue de la vente sont évalués au plus faible de la valeur comptable et de la juste valeur diminuée des coûts de la vente, et ils ne sont plus amortis. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 19.

3.5 Immobilisations corporelles

Les immobilisations majeures dont la durée d'utilité excède l'exercice sont évaluées au coût historique, diminué du cumul des amortissements et des pertes de valeur. Le coût historique comprend les dépenses directement rattachées à l'acquisition, à la construction ou au développement de l'immobilisation.

Les amortissements comptabilisés dans l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global sont calculés selon la méthode linéaire, sur la durée d'utilité de chaque composant important des immobilisations corporelles. Les durées d'utilité et la méthode d'amortissement sont revues à la fin de chaque période de présentation de l'information financière et l'effet de toute modification d'estimation est pris en compte de manière prospective.

Les durées d'utilité des immobilisations corporelles sont les suivantes :

Bâtiments	De 5 à 40 ans
Améliorations locatives	De 5 à 20 ans
Mobilier et matériel	De 5 à 20 ans
Matériel informatique	4 ans

Les terrains sont comptabilisés au coût, diminué des pertes de valeur constatées, et ils ne sont pas amortis.

Les immobilisations corporelles en cours qui ne peuvent pas encore être utilisées sont comptabilisées au coût, diminué des pertes de valeur constatées. Une fois que la construction est achevée et que les biens sont prêts à être utilisés aux fins prévues, ils sont classés dans la catégorie d'immobilisations corporelles appropriée. La LCBO commence alors à les amortir de la même façon que les autres biens.

Le coût du remplacement ultérieur d'un composant d'une immobilisation corporelle est incorporé à la valeur comptable de cette immobilisation s'il est probable que la LCBO en tire des avantages économiques futurs et si ce coût peut être évalué de manière fiable. La valeur comptable de l'élément remplacé, s'il en est une, est décomptabilisée. Les coûts d'entretien courant des immobilisations corporelles sont constatés dans l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global à mesure qu'ils sont engagés. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 9.

3.6 Immobilisations incorporelles

i. Immobilisations incorporelles acquises

L'évaluation initiale des immobilisations incorporelles acquises, telles que les logiciels, se fait au coût. Ces immobilisations sont amorties selon la méthode linéaire, sur leur durée d'utilité.

Les durées d'utilité des immobilisations incorporelles sont les suivantes :

Logiciels	4 ans
-----------	-------

Les informations correspondantes sont fournies dans la note 9.

ii. Immobilisations incorporelles produites en interne : frais de recherche et de développement

Les dépenses relatives aux activités de recherche sont passées en charges dans la période où elles ont lieu.

Les frais de développement sont inscrits à l'actif uniquement si la LCBO peut démontrer tout ce qui suit :

- a) la faisabilité technique de l'achèvement de l'immobilisation incorporelle en vue de sa mise en service ou de sa vente;
- b) son intention d'achever l'immobilisation incorporelle et de la mettre en service ou de la vendre;
- c) sa capacité à mettre en service ou à vendre l'immobilisation incorporelle;
- d) la façon dont l'immobilisation incorporelle générera des avantages économiques futurs probables;
- e) la disponibilité de ressources (techniques, financières et autres) adéquates pour achever le développement de l'immobilisation incorporelle et la mettre en service ou la vendre;
- f) sa capacité à évaluer de façon fiable les dépenses attribuables à l'immobilisation incorporelle au cours de son développement.

Les logiciels en développement qui ne peuvent pas encore être utilisés sont comptabilisés au coût, diminué des pertes de valeur constatées. Une fois que le développement est achevé et que ces éléments d'actif sont prêts à être utilisés aux fins prévues, la LCBO commence à les amortir de la même façon que les autres immobilisations incorporelles. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 9.

3.7 Dépréciation des immobilisations corporelles et incorporelles

La LCBO revoit annuellement la valeur comptable de ses immobilisations corporelles et incorporelles afin de déterminer s'il y a des indices de dépréciation. Le cas échéant, la LCBO estime la valeur recouvrable de l'immobilisation en cause afin de déterminer l'ampleur de la perte de valeur. S'il s'agit d'une immobilisation qui ne génère pas des flux de trésorerie indépendants de ceux générés par d'autres éléments, la LCBO estime plutôt la valeur recouvrable de l'unité génératrice de trésorerie (« UGT ») à laquelle l'immobilisation appartient, en l'occurrence la succursale de vente au détail. Si la valeur recouvrable estimative de l'immobilisation ou de l'UGT est inférieure à la valeur comptable, celle-ci est ramenée à la valeur recouvrable. La charge de dépréciation est portée dans l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global de l'exercice où la perte de valeur a lieu. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 9.

3.8 Dettes d'exploitation

Les comptes fournisseurs et autres dettes d'exploitation sont classés dans les autres passifs financiers. Leur échéance est généralement à court terme, c'est-à-dire qu'ils sont exigibles dans l'année qui suit la date de clôture. Les comptes fournisseurs ne portent pas intérêt. Leur évaluation initiale se fait à la juste valeur et leur réévaluation ultérieure se fait au coût après amortissement. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 10.

3.9 Provisions

Une provision est comptabilisée lorsqu'une obligation actuelle (juridique ou implicite) résulte d'un événement passé, que la transmission d'avantages économiques sera probablement nécessaire pour éteindre l'obligation et que le montant de l'obligation peut être estimé de manière fiable. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 12.

3.10 Instruments financiers

Les actifs financiers et les passifs financiers sont comptabilisés lorsque la LCBO devient partie au contrat établissant les conditions de l'instrument financier.

L'évaluation initiale des actifs financiers et des passifs financiers se fait à la juste valeur. Leur évaluation ultérieure et la comptabilisation des variations de leur juste valeur dépendent de la classe dont ils font partie.

La LCBO classe ses instruments financiers comme il est indiqué ci-dessous.

Actif financier ou passif financier	Classe	Évaluation
Trésorerie et équivalents	« Prêts et créances » ou « disponibles à la vente »	Les prêts et créances sont évalués au coût après amortissement. Les éléments disponibles à la vente sont évalués à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global.
Clients et autres créances	« Prêts et créances »	Coût après amortissement
Dettes d'exploitation	« Autres passifs financiers »	Coût après amortissement
Provisions	« Autres passifs financiers »	Coût après amortissement
Dérivés et contrats de change au comptant	« À la juste valeur par le biais du résultat net »	À la juste valeur par le biais du résultat net

3.10 Instruments financiers (suite)

Le classement des instruments financiers évalués à la juste valeur doit se faire suivant une hiérarchie à trois niveaux, en fonction du type de données utilisées aux fins de leur évaluation. Cette hiérarchie se présente comme suit :

Niveau 1 : cours (non ajustés) de marchés actifs pour des éléments d'actif ou de passif identiques;

Niveau 2 : données d'entrée concernant l'élément d'actif ou de passif, autres que les cours du marché constituant des données d'entrée de niveau 1, qui sont observables directement (c'est-à-dire des prix) ou indirectement (c'est-à-dire des données fondées sur des prix);

Niveau 3 : données d'entrée concernant l'élément d'actif ou de passif qui ne sont pas fondées sur des données provenant de marchés observables (données d'entrées non observables).

À chaque date de clôture, la LCBO détermine pour tous ses actifs financiers, sauf ceux qui sont comptabilisés à la juste valeur par le biais du résultat net, s'il existe un quelconque indice que l'un d'eux a pu se déprécier. Un actif financier ou un groupe d'actifs financiers s'est déprécié s'il y a indication objective d'une dépréciation. En cas de dépréciation, la LCBO comptabilise à titre de perte de valeur la différence entre la valeur comptable de l'actif et la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs estimatifs.

De manière générale, le classement et l'évaluation ultérieure des actifs financiers et des passifs financiers de la LCBO se font comme suit :

i. Actifs financiers

Les actifs financiers sont répartis entre les classes prescrites suivantes : actifs financiers « à la juste valeur par le biais du résultat net » (JVRN), actifs financiers « disponibles à la vente », « prêts et créances ». Le classement dépend de la nature et de l'objet de l'actif financier et est établi lors de la comptabilisation initiale.

Actifs financiers à la JVRN

Cette classe comprend les actifs financiers détenus dans le but d'être négociés et ceux désignés lors de leur comptabilisation initiale comme faisant partie de la classe. Un actif financier est considéré comme détenu dans le but d'être négocié s'il a été acquis principalement en vue d'une revente prochaine, ou s'il fait partie d'un portefeuille déterminé d'instruments financiers gérés ensemble, qui présente un profil récent de prise de profits à court terme. Les dérivés sont aussi considérés comme détenus dans le but d'être négociés.

Les actifs financiers à la JVRN sont évalués à la juste valeur et les variations de celle-ci sont comptabilisées dans l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global de la période où elles se produisent.

Actifs financiers disponibles à la vente

Les instruments financiers de cette classe sont évalués à la juste valeur et les variations de celle-ci sont comptabilisées dans les autres éléments du résultat global jusqu'à cession ou dépréciation.

Prêts et créances

Cette classe comprend les actifs financiers non dérivés à paiements déterminés ou déterminables qui ne sont pas cotés sur un marché actif. Les prêts et créances sont évalués au coût après amortissement selon la méthode du taux d'intérêt effectif, déduction faite de toute dépréciation.

3.10 Instruments financiers (suite)

ii. Passifs financiers

Les passifs financiers sont classés à titre d'« autres passifs financiers ». Leur évaluation ultérieure se fait au coût après amortissement selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

iii. Instruments financiers dérivés

Les instruments financiers dérivés sont classés « JVRN ». Leur comptabilisation initiale se fait à la juste valeur, à la date où le contrat est conclu. Leur évaluation ultérieure se fait à la juste valeur et les variations de celle-ci sont comptabilisées dans l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 16.

3.11 Comptabilisation du chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires correspond à la juste valeur de la contrepartie reçue (ou à recevoir) pour la vente de marchandises dans le cours normal des activités de la LCBO, compte non tenu des taxes de vente. Les taxes sur la vente de biens sont inscrites au passif dans la période où elles sont réputées être dues et elles sont exclues du chiffre d'affaires. La comptabilisation du chiffre d'affaires a lieu lorsque les risques et avantages importants qui sont inhérents à la propriété de la marchandise sont passés à l'acheteur et que le montant peut en être évalué de manière fiable. Dans le cas des marchandises livrées aux clients, la LCBO comptabilise le chiffre d'affaires au moment où le client reçoit le produit ou au moment où elle estime qu'il le reçoit. Le chiffre d'affaires est comptabilisé dans l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global, déduction faite des retours, des remises, des ristournes, des taxes applicables et de la consigne sur les contenants.

i. Cartes-cadeaux

Le chiffre d'affaires généré par l'entremise de cartes-cadeaux est comptabilisé lorsque ces cartes sont honorées. La LCBO comptabilise par ailleurs dans le chiffre d'affaires la valeur des cartes-cadeaux non honorées lorsque la probabilité que le consommateur demande d'honorer la carte est considérée comme faible.

ii. AIR MILES^{md1}

Les produits du programme AIR MILES^{md} sont constatés dans la période où ils sont gagnés selon les conditions du contrat. Le programme se divise en deux composantes distinctes :

- 1) l'offre de base – la LCBO paie une commission à LoyaltyOne sur chaque mille de récompense AIR MILES^{md} de base accordé à la clientèle. Cette offre étant traitée comme une vente publicitaire, les coûts qui lui sont associés sont portés en déduction du chiffre d'affaires dans l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global;
- 2) les offres de prime – la LCBO demande une commission aux fournisseurs dont les produits sont visés par les offres de prime AIR MILES^{md}. Cette commission, nette des coûts correspondants, est portée en déduction du coût des marchandises vendues dans l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global.

¹ AIR MILES^{md} est une marque de commerce d'AIR MILES International Trading B.V., employée en vertu d'une licence par LoyaltyOne.

3.12 Autres produits

i. Prestations de services

Les produits des prestations de services sont constatés lorsque les services sont rendus et que ces produits peuvent être évalués de manière fiable. Ils proviennent de droits à l'importation et des droits de délivrance des permis de circonstance que sont tenus d'obtenir les particuliers ou les organisations qui ont l'intention de servir de l'alcool à l'occasion d'un événement se tenant ailleurs que dans un lieu privé.

ii. Consigne non remboursée – Programme de consignation de l'Ontario

Comme ce ne sont pas tous les clients qui rapportent leurs contenants pour obtenir le remboursement de la consigne dans le cadre du Programme de consignation de l'Ontario (le « PCO »), la LCBO constate à titre de produits une estimation des consignes qui ne seront pas remboursées. Elle établit cette estimation en utilisant un taux de retour fondé sur des données historiques. Les produits correspondants sont constatés sur la base des profils de remboursement historiques à compter de la perception de la consigne. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 25.

3.13 Remises de fournisseurs

La LCBO obtient des remises de certains fournisseurs dont elle revend les produits. Ces remises se rattachent à des activités promotionnelles telles que la promotion au point de vente de produits du fournisseur, la publicité pour le lancement d'un nouveau produit, ainsi que l'étiquetage et l'affectation d'espace de rayonnage aux fins des offres à durée limitée. La LCBO comptabilise les sommes reçues des fournisseurs en déduction du prix d'achat des marchandises, de sorte qu'elles se trouvent en diminution du coût des marchandises vendues dans l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global. Le traitement diffère toutefois lorsque la somme reçue constitue le remboursement direct de coûts différentiels spécifiques et déterminables assumés par la LCBO à l'égard de biens ou de services reçus par le fournisseur ou encore le remboursement de frais de vente assumés pour faire la promotion du produit du fournisseur. Dans ces cas particuliers, la somme reçue est traitée en déduction des frais de vente et d'administration.

3.14 Avantages sociaux

i. Avantages à court terme

Le coût des avantages à court terme est passé en charges lorsque les services correspondants sont fournis. La LCBO comptabilise un élément de passif et une charge pour les avantages sociaux à court terme (tels que la rémunération au rendement, les droits à congés annuels accumulés et divers autres) lorsqu'elle a une obligation actuelle (juridique ou implicite) d'en verser le paiement du fait de services passés rendus par le salarié et que le montant de l'obligation peut faire l'objet d'une estimation raisonnable. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 21.

ii. Coûts des prestations de retraite

La LCBO assure des prestations de retraite selon un régime à prestations déterminées à tous ses salariés permanents (et à ses salariés non permanents qui choisissent de cotiser) par sa participation à la Caisse de retraite des fonctionnaires et au Régime de retraite du Syndicat des employés de la fonction publique de l'Ontario (Régime de retraite du SEFPO). C'est la Province qui, à titre de seul promoteur de la Caisse de retraite des fonctionnaires et de promoteur conjoint du Régime de retraite du SEFPO, fixe la cotisation annuelle de la LCBO à ces régimes. Comme c'est aux promoteurs qu'il incombe de veiller à la viabilité financière des régimes de retraite, les excédents ou les déficits déterminés par les évaluations actuarielles exigées par la loi ne sont pas des éléments d'actif ni des obligations de la LCBO.

3.14 Avantages sociaux *(suite)*

Les cotisations de la LCBO à ces deux régimes sont traitées à la manière d'un régime à cotisations déterminées : elles sont passées en charges dans la période où elles deviennent exigibles. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 13.

iii. Avantages sociaux autres que les retraites

Les avantages sociaux autres que ceux offerts par la Province comprennent les indemnités contractuelles de fin d'emploi (« ICFE »), les banques d'heures supplémentaires de la direction (« BHSD »), les engagements d'indemnité d'accident du travail (« IAT ») non capitalisés et les prestations de protection du revenu à long terme (« PRLT »). Il s'agit d'avantages dont bénéficient les salariés lorsqu'ils ne sont plus actifs. Les obligations de la LCBO au titre des avantages sociaux autres que les retraites comprennent également les congés de maladie cumulatifs sans droits acquis (« CMCSDA ») et les récompenses pour états de service. La LCBO constate le coût de ces avantages sur les exercices au cours desquels ils sont gagnés par les salariés ou au moment des absences. Le coût des autres avantages postérieurs au départ à la retraite et non liés aux régimes de retraite est pris en charge par la Province et ne figure pas dans l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global.

L'obligation au titre des ICFE, des BHSD, de la PRLT, des CMCSDA et des récompenses pour états de service est déterminée par un calcul actuariel faisant appel à la méthode de répartition des prestations au prorata des services et à la meilleure estimation de la direction. L'obligation au titre des IAT est déterminée par un calcul actuariel consistant à actualiser les paiements futurs projetés. Le coût annuel des avantages correspond à la somme du coût des prestations au titre des services rendus, des coûts financiers pour un an et des réévaluations de l'obligation au titre des prestations définies.

Les gains et pertes actuariels résultant des réévaluations du passif net au titre des prestations déterminées qui se rattache aux ICFE et aux BHSD sont comptabilisés directement dans les autres éléments du résultat global et sont présentés dans le cumul des autres éléments du résultat global à l'état de la situation financière, car le coût des avantages en question est réparti sur les années de service du salarié. Les gains et pertes actuariels résultant des réévaluations du passif net au titre des prestations déterminées qui se rattache aux prestations de PRLT, aux IAT, aux CMCSDA et aux récompenses pour états de service sont comptabilisés dans l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global dans la période où ils se produisent. Les prestations en question répondent en effet à la définition des autres avantages à long terme, lesquels ne font pas l'objet de réévaluations pouvant être comptabilisées dans les autres éléments du résultat global. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 13.

3.15 Produits financiers

Les produits financiers consistent en intérêts gagnés sur des sommes placées. Ils sont comptabilisés par régularisation selon la méthode du taux d'intérêt effectif dans l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 22.

3.16 Charges financières

Les charges financières comprennent la charge d'intérêts qui se rattache à l'obligation au titre des avantages sociaux autres que les retraites et les coûts de financement qui se rattachent à des contrats de crédit-bail. Les informations correspondantes sont fournies dans les notes 13 et 22.

3.17 Location

Les contrats de location dont les conditions ont pour effet de transférer au preneur la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété sont classés parmi les locations-financement. La LCBO a très peu de locations-financement et elles sont non significatives.

Tous ses autres contrats de location sont classés comme des locations simples. Les loyers versés en vertu de contrats de location simple, y compris les augmentations prévues, sont passés en charges selon la méthode linéaire sur la durée du contrat de location. Lorsque des incitatifs à la location sont offerts à la LCBO, ceux-ci sont comptabilisés au passif et amortis sur la durée du contrat de location. L'avantage total que représentent ces incitatifs est porté en déduction des frais de vente et d'administration suivant la méthode linéaire. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 11.

3.18 Monnaies étrangères

Les opérations conclues en monnaie autre que la monnaie de fonctionnement de la LCBO sont constatées au taux de change en vigueur à la date où elles sont réalisées. Les éléments libellés en monnaie étrangère, constitués de comptes bancaires et de dettes en dollars des États-Unis, sont convertis à chaque date de clôture au taux de change en vigueur à cette date. Les profits ou pertes de change sont comptabilisés immédiatement dans l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global.

4. RECOURS À DES ESTIMATIONS ET À DES JUGEMENTS

La préparation d'états financiers conformes aux IFRS nécessite que la direction ait recours à des jugements, à des estimations et à des hypothèses qui influent sur l'application des méthodes comptables, sur la valeur comptable de l'actif et du passif et la communication de l'actif et du passif éventuels à la date de clôture ainsi que sur la valeur comptable des produits et des charges de la période. La direction révisé périodiquement ses estimations; les changements sont constatés dans les états financiers de la période où leur nécessité est avérée.

Les jugements et les sources d'incertitude d'estimation qui ont un effet important sur les montants comptabilisés dans les états financiers sont présentés ci-dessous.

i. Avantages sociaux autres que les retraites

La valeur actuelle de l'obligation au titre des avantages sociaux autres que les retraites dépend de plusieurs facteurs qui sont déterminés par une prévision actuarielle reposant sur de nombreuses hypothèses, dont le taux d'actualisation, l'indexation des salaires, les taux d'inflation, le taux de mortalité et le roulement de personnel. Tout changement touchant ces hypothèses influe sur la valeur comptable de l'obligation au titre des avantages sociaux autres que les retraites.

La LCBO établit le taux d'actualisation approprié à chaque date de clôture. Pour ce faire, elle s'appuie sur les taux d'intérêt d'obligations de société de qualité libellées en dollars canadiens, monnaie en laquelle les prestations seront payées. Les autres hypothèses cruciales concernant les obligations au titre des avantages sociaux reposent en partie sur la situation actuelle des marchés. Des informations supplémentaires sont fournies dans la note 13.

4. RECOURS À DES ESTIMATIONS ET À DES JUGEMENTS *(suite)*

ii. Dépréciation des immobilisations corporelles et incorporelles

La LCBO considère chaque succursale de vente au détail comme une unité génératrice de trésorerie (« UGT ») distincte. Elle effectue un test de dépréciation lorsque des indices de dépréciation sont présents.

Les immobilisations corporelles et incorporelles sont testées pour dépréciation lorsque les circonstances indiquent que leur valeur recouvrable peut être inférieure à leur valeur comptable. La valeur recouvrable des UGT est fondée sur les flux de trésorerie futurs attendus, dont le calcul repose sur l'utilisation de taux d'actualisation appropriés et fait appel à des hypothèses et à des estimations de la direction quant aux résultats futurs. Des informations supplémentaires sont fournies dans la note 9.

iii. Stocks

La LCBO fait une estimation des coûts de manutention directs nécessaires pour amener les stocks à l'endroit et dans l'état où ils se trouvent. Ces coûts sont incorporés aux stocks par la LCBO et passés en charges au titre du coût des marchandises vendues de la période où la vente a lieu. Des informations supplémentaires sont fournies dans la note 7.

iv. Contrats de location

Dans le cadre de ses activités, la LCBO loue un nombre important de locaux pour ses succursales de vente au détail, ainsi que d'autres biens. Afin de déterminer le classement d'un contrat de location soit comme location-financement soit comme location simple, il est nécessaire de faire appel au jugement pour apprécier si la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété a été transférée. La LCBO analyse indépendamment chaque contrat de location sous divers aspects, notamment en cherchant à savoir si le contrat contient une option d'achat à prix avantageux ou encore une option de renouvellement, ainsi qu'en comparant la durée de vie économique du bien à la durée du contrat et les paiements minimaux exigibles au titre de la location avec la juste valeur du bien loué.

Pour ce qui est des locations-financement, l'exercice du jugement est nécessaire pour déterminer le taux d'actualisation approprié qui est implicite au contrat de location, afin d'actualiser les paiements minimaux exigibles en vertu de celui-ci. Dans les cas où il n'est pas possible de déterminer le taux implicite, la LCBO procède à l'estimation du taux approprié en se fondant sur le taux des emprunts de la Province de l'Ontario.

v. Provisions

La LCBO constitue des provisions pour certains avantages sociaux, les retours sur ventes et les coûts de fermeture de succursales. Ces provisions sont des montants estimatifs, les coûts réels et l'échelonnement des flux de trésorerie futurs étant tributaires d'événements futurs. Les écarts entre les montants estimatifs et les montants réels sont constatés dans la période où ils sont déterminés. Des informations supplémentaires sont fournies dans la note 12.

vi. Consigne non remboursée - PCO

La LCBO juge que les consommateurs ne demanderont pas tous le remboursement de la consigne qu'ils versent pour les contenants consignés en vertu du PCO. Le taux de retour de ces contenants fait donc l'objet d'estimations fondées sur les taux du passé. Le montant estimatif de la consigne qui ne sera pas remboursée est traité comme un produit de la période au cours de laquelle la LCBO juge que la probabilité de remboursement est mince. Des informations supplémentaires sont fournies dans la note 25.

4. RECOURS À DES ESTIMATIONS ET À DES JUGEMENTS *(suite)*

vii. Cartes-cadeaux non honorées

La LCBO juge que les cartes-cadeaux vendues ne seront pas toutes honorées pour leur pleine valeur. Le taux d'utilisation des cartes-cadeaux fait l'objet d'estimations fondées sur les taux du passé et sur les tendances du secteur d'activité. La LCBO estimait auparavant le pourcentage de cartes-cadeaux non honorées à 3 %. Pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2017, se fondant sur les données historiques et les comportements observés par le passé, elle estime ce pourcentage à 2 %.

5. TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS

La trésorerie et les équivalents de trésorerie se composent de la caisse, des fonds en transit, des fonds détenus en fiducie et des placements à court terme (tels que les dépôts à terme et les acceptations bancaires). Les soldes se ventilent comme suit :

	31 mars 2017	31 mars 2016
Caisse et fonds en transit	113 160	109 195
Fonds détenus en fiducie	—	5 000
Acceptations bancaires	211 426	158 930
	<u>324 586</u>	<u>273 125</u>

Les fonds détenus en fiducie le 31 mars 2016 ont été reçus en acompte de l'acheteur du complexe du centre-ville de Toronto comprenant le siège social, un entrepôt et une succursale de vente au détail de la LCBO ainsi que les terrains adjacents. Voir la note 19 pour de plus amples informations sur la vente.

6. CLIENTS ET AUTRES CRÉANCES

	31 mars 2017	31 mars 2016
Clients et autres créances	76 501	61 233
Dépréciation des créances douteuses	(769)	(352)
	<u>75 732</u>	<u>60 881</u>

Les créances clients et autres créances résultent principalement de ventes à crédit à des entreprises indépendantes, aux agences et à d'autres débiteurs.

La valeur comptable des créances clients et autres créances est dépréciée d'un montant que la LCBO juge adéquat pour absorber les pertes sur créances. Le recouvrement de créances antérieurement dépréciées est crédité aux résultats.

7. STOCKS

Le coût des stocks vendus qui a été passé en charges (coût des marchandises vendues) au cours de l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2017 est de 2 943 millions de dollars (2016 : 2 785 millions). Aucune réduction de valeur importante n'a été constatée ni reprise au cours des exercices ayant pris fin les 31 mars 2017 et 2016.

8. CHARGES PAYÉES D'AVANCE ET AUTRES ÉLÉMENTS D'ACTIF

Est compris dans les charges payées d'avance et autres éléments d'actif l'avantage incitatif non pécuniaire obtenu à l'occasion de la vente du complexe du siège social, conclue en juin 2016. Le produit de la vente consistait en une somme d'environ 260,0 millions de dollars et en un avantage incitatif non pécuniaire d'environ 23,3 millions de dollars relatif à la reprise à bail d'une partie du complexe du siège social à titre temporaire par la LCBO. Cet avantage incitatif sera amorti sur la durée de l'occupation des locaux que la LCBO a temporairement repris à bail en attendant de pouvoir emménager dans ses nouveaux bureaux et sa nouvelle succursale de vente au détail, ce qui est prévu pour la fin de 2021. Le solde non amorti de l'avantage incitatif non pécuniaire au 31 mars 2017 est de 19,8 millions de dollars (2016 : néant). Pour plus de détails sur la vente du complexe du siège social, voir la note 19.

9. IMMOBILISATIONS CORPORELLES ET INCORPORELLES

	31 mars 2017	31 mars 2016
Valeur comptable nette des immobilisations corporelles et incorporelles		
Terrains	9 963	10 381
Bâtiments	102 511	100 608
Mobilier et matériel	43 106	40 317
Améliorations locatives	175 958	169 870
Matériel informatique	15 594	18 185
Logiciels	26 080	19 290
Logiciels en développement et immobilisations corporelles en cours	23 527	28 995
	<u>396 739</u>	<u>387 646</u>

9. IMMOBILISATIONS CORPORELLES ET INCORPORELLES (suite)

L'évolution du coût et du cumul des amortissements et des pertes de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles de la LCBO est présentée dans le tableau ci-dessous :

Historique des immobilisations corporelles et incorporelles : exercice ayant pris fin le 31 mars 2017

	Terrains	Bâtiments
Coût		
Solde au 1 ^{er} avril 2016	10 381	365 103
Acquisitions	–	12 812
Cessions et désaffectations	(4 18)	(4 230)
Pertes de valeur	–	–
Solde au 31 mars 2017	<u>9 963</u>	<u>373 685</u>
Cumul des amortissements et des pertes de valeur		
Solde au 1 ^{er} avril 2016	–	264 495
Dotation aux amortissements	–	9 707
Pertes de valeur	–	–
Cessions et désaffectations	–	(3 028)
Solde au 31 mars 2017	<u>–</u>	<u>271 174</u>
Valeur comptable nette au 31 mars 2017	<u>9 963</u>	<u>102 511</u>

Mobilier et matériel	Améliorations locatives	Matériel informatique	Logiciels	Immobilisations en cours et logiciels en développement	Total
148 127	494 647	57 090	94 419	28 995	1 198 762
12 023	34 756	5 756	18 646	(5 394)	78 599
(6 717)	(4 114)	(6 158)	(3 108)	–	(24 745)
–	–	–	–	(74)	(74)
<u>153 433</u>	<u>525 289</u>	<u>56 688</u>	<u>109 957</u>	<u>23 527</u>	<u>1 252 542</u>
107 810	324 777	38 905	75 129	–	811 116
9 082	28 520	8 263	11 856	–	67 428
–	–	–	–	–	–
(6 565)	(3 966)	(6 074)	(3 108)	–	(22 741)
<u>110 327</u>	<u>349 331</u>	<u>41 094</u>	<u>83 877</u>	<u>–</u>	<u>855 803</u>
<u>43 106</u>	<u>175 958</u>	<u>15 594</u>	<u>26 080</u>	<u>23 527</u>	<u>396 739</u>

9. IMMOBILISATIONS CORPORELLES ET INCORPORELLES (suite)

Historique des immobilisations corporelles et incorporelles : exercice ayant pris fin le 31 mars 2016

	Terrains	Bâtiments
Coût		
Solde au 1 ^{er} avril 2015	10 437	351 602
Acquisitions	–	15 501
Cessions et désaffectations	(56)	(2 000)
Pertes de valeur	–	–
Solde au 31 mars 2016	<u>10 381</u>	<u>365 103</u>
Cumul des amortissements et des pertes de valeur		
Solde au 1 ^{er} avril 2015	–	256 521
Dotation aux amortissements	–	9 205
Pertes de valeur	–	–
Cessions et désaffectations	–	(1 231)
Solde au 31 mars 2016	<u>–</u>	<u>264 495</u>
Valeur comptable nette au 31 mars 2016	<u>10 381</u>	<u>100 608</u>

Mobilier et matériel	Améliorations locatives	Matériel informatique	Logiciels	Immobilisations en cours et logiciels en développement	Total
141 524	460 721	54 333	84 453	27 299	1 130 369
8 087	34 205	5 506	10 074	1 696	75 069
(1 484)	(279)	(2 749)	(108)	–	(6 676)
–	–	–	–	–	–
<u>148 127</u>	<u>494 647</u>	<u>57 090</u>	<u>94 419</u>	<u>28 995</u>	<u>1 198 762</u>
100 108	297 790	32 417	65 338	–	752 174
9 015	27 266	9 232	9 823	–	64 541
–	–	–	–	–	–
(1 313)	(279)	(2 744)	(32)	–	(5 599)
<u>107 810</u>	<u>324 777</u>	<u>38 905</u>	<u>75 129</u>	<u>–</u>	<u>811 116</u>
<u>40 317</u>	<u>169 870</u>	<u>18 185</u>	<u>19 290</u>	<u>28 995</u>	<u>387 646</u>

10. DETTES D'EXPLOITATION

	31 mars 2017	31 mars 2016
Comptes fournisseurs	364 053	301 446
Charges à payer et autres dettes d'exploitation	313 079	287 279
	<u>677 132</u>	<u>588 725</u>

Les comptes fournisseurs sont constitués des sommes restant dues sur les achats de produits alcoolisés, les frais de transport et les taxes fédérales. Les charges à payer et autres dettes d'exploitation ont trait à la taxe de vente harmonisée, aux cartes-cadeaux non honorées, à la consigne perçue en vertu du PCO ainsi qu'à d'autres charges à payer et achats divers.

11. CONTRATS DE LOCATION SIMPLE

Dans le cours normal de ses activités, la LCBO est partie à des contrats de location simple, principalement pour ses succursales de vente au détail. Ces contrats sont assortis de conditions, de clauses d'indexation et de droits de renouvellement variés et ne comportent aucun loyer conditionnel.

Les paiements minimaux passés en charges au titre de la location en 2017 sont de 86,2 millions de dollars (2016 : 82,6 millions). Le total des paiements minimaux qu'il reste à faire en vertu de contrats de location simple non résiliables se ventile comme suit :

	31 mars 2017
Exercice 2018	86 722
Exercices 2019 à 2022	311 272
Exercices ultérieurs à 2022	502 745
	<u>900 739</u>

12. PROVISIONS

Le tableau qui suit montre l'évolution des provisions de la LCBO.

Historique des provisions pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2017

	Avantages sociaux à court terme	Divers	Total
Solde au 1 ^{er} avril 2016	18 364	568	18 932
Dotation de l'exercice	18 821	6 884	25 705
Utilisation de la provision	(18 364)	(568)	(18 932)
Solde au 31 mars 2017	18 821	6 884	25 705

Historique des provisions pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2016

	Avantages sociaux à court terme	Divers	Total
Solde au 1 ^{er} avril 2015	17 927	811	18 738
Dotation de l'exercice	18 364	568	18 932
Utilisation de la provision	(17 927)	(811)	(18 738)
Solde au 31 mars 2016	18 364	568	18 932
Présentées dans le passif :		31 mars 2017	31 mars 2016
À court terme		25 705	18 932
À long terme		—	—
		25 705	18 932

La provision pour avantages sociaux à court terme comprend les droits à congés annuels payés acquis par le personnel et les primes de rendement que la LCBO s'attend à verser après la clôture de l'exercice.

Les autres provisions comprennent les provisions pour fermeture de succursale, qui sont créées lorsque la LCBO convient de remettre des locaux loués dans un état spécifié une fois la location terminée. Elles ont principalement trait à des baux qui expirent au cours du prochain exercice. On compte également parmi les autres provisions une provision pour retours de marchandises, laquelle correspond à une estimation des retours futurs de marchandises vendues au cours de la période. Cette estimation est fondée sur des tendances historiques. S'ajoute, pour l'exercice 2017, un montant au titre de l'ajustement rétroactif au 1^{er} novembre 2016 du salaire de certains représentants du service à la clientèle (« RSC »). Cet ajustement, qui leur est accordé en raison de leur intégration à la grille des salaires commune des RSC des succursales de vente au détail, devrait leur être versé peu après le début de l'exercice subséquent. Pour plus de détails, voir la note 14.

13. AVANTAGES SOCIAUX

a. Retraites

La charge pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2017 est de 29,1 millions de dollars (2016 : 28,3 millions). Elle est incluse dans les frais de vente et d'administration à l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global.

b. Avantages sociaux autres que les retraites

L'obligation au titre des avantages sociaux autres que les retraites (l'« obligation au titre des avantages sociaux ») comprend les charges à payer pour les indemnités contractuelles de fin d'emploi (« ICFE »), les banques d'heures supplémentaires de la direction (« BHSD »), les prestations accordées au personnel bénéficiant de la protection du revenu à long terme (« PRLT »), les engagements d'indemnité d'accident du travail (« IAT ») non capitalisés, les congés de maladie cumulatifs sans droits acquis (« CMCSDA ») et les récompenses pour états de service.

La LCBO procède en date du 31 mars chaque année à une évaluation comptable de l'obligation au titre des avantages sociaux.

Au 31 mars 2017, la durée moyenne pondérée des obligations au titre des différents régimes était de 7,1 ans (2016 : 7,3).

i. État de la situation financière

Les avantages sociaux autres que les retraites qui sont comptabilisés dans l'état de la situation financière se présentent de la manière suivante :

	31 mars 2017	31 mars 2016
À court terme	11 889	15 356
À long terme	108 036	105 241
Obligation totale au titre des avantages sociaux autres que les retraites	119 925	120 597

La partie à court terme représente la cotisation estimative de la LCBO aux avantages sociaux autres que les retraites pour l'exercice 2017-2018.

ii. État du résultat net et des autres éléments du résultat global

Les coûts d'avantages sociaux autres que les retraites qui sont comptabilisés dans l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global sont les suivants :

	31 mars 2017	31 mars 2016
Coût des prestations au titre des services rendus au cours de l'exercice	10 895	10 826
Pertes actuarielles (gains actuariels) sur les avantages qui ne s'acquièrent pas	2 822	(6 616)
Total des coûts inclus dans les frais	13 717	4 210
Intérêts	3 873	3 910
Total des coûts inclus dans les charges financières	3 873	3 910
Total des charges au titre des avantages sociaux autres que les retraites	17 590	8 120

13. AVANTAGES SOCIAUX *(suite)*

iii. Cumul des autres éléments du résultat global

Les avantages sociaux autres que les retraites qui sont comptabilisés dans le cumul des autres éléments du résultat global se présentent comme suit :

	31 mars 2017	31 mars 2016
Cumul des gains (pertes) actuariels comptabilisés – solde d'ouverture	(1 290)	(2 805)
Gains (pertes) actuariels nets comptabilisés	(452)	1 515
Cumul des gains (pertes) actuariels comptabilisés – solde de clôture	(1 742)	(1 290)

iv. Variation de l'obligation

L'obligation au titre des avantages sociaux autres que les retraites a varié de la manière suivante :

	31 mars 2017	31 mars 2016
Solde d'ouverture de l'obligation	120 597	128 336
Coût des prestations au titre des services rendus au cours de l'exercice	10 895	10 826
Intérêts sur l'obligation	3 873	3 910
Pertes actuarielles (gains actuariels) résultant de changements dans les hypothèses démographiques	2 103	(1 538)
(Gains actuariels) pertes actuarielles résultant de changements dans les hypothèses financières	(838)	(5 062)
Pertes actuarielles (gains actuariels) résultant d'autres changements	2 009	(1 531)
Avantages payés	(18 714)	(14 344)
Solde de clôture de l'obligation	119 925	120 597

13. AVANTAGES SOCIAUX (suite)

v. Hypothèses importantes

Les hypothèses importantes sont les suivantes :

	ICFE, BHSD et CMCSDA		Récompenses pour états de service		IAT		PRLT	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Taux d'actualisation pour la détermination de l'obligation au titre des avantages sociaux	3,20 %	3,20 %	3,20 %	3,20 %	3,20 %	3,20 %	3,20 %	3,20 %
Taux d'actualisation pour la détermination du coût des prestations	3,20 %	3,00 %	3,20 %	3,00 %	3,20 %	3,00 %	3,20 %	3,00 %
Croissance des salaires • Unité de négociation	Indexation pour inflation de 2 % pour l'exercice 2017 et de 1,4 % par la suite, plus échelle d'avancement de la FRRS.	Indexation pour inflation de 2 %, plus échelle d'avancement de la FRRS.	2,0 % par année	2,0 % par année	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
• Direction	Exerc. 2017 : 1,4 % indexation + 2 % mérite Exerc. 2018 : 0 % indexation + 2 % mérite	Exerc. 2015 : 0 % indexation + 2 % mérite Exerc. 2016 : 1,95 % indexation + 2 % mérite Exerc. 2017 : 0 % indexation + 2 % mérite	2,0 % par année	2,0 % par année	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Indice de prestation	Inflation de 1,4 % pour ICFE	Inflation de 2,0 % pour ICFE	2,0 % par année	2,0 % par année	2,5 % pour les prestations pleinement indexées et 0,5 % pour les prestations partiellement indexées	2,5 % pour les prestations pleinement indexées et 0,5 % pour les prestations partiellement indexées	Inflation de 1,4 %	Inflation de 2,0 %
Croissance du coût des soins	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	Dégressive, passant de 8,0 % par année en 2017 à 4,5 % par année à compter de 2027	Dégressive, passant de 6,6 % par année en 2016 à 4,5 % par année à compter de 2023	Dégressive, passant de 8,0 % par année en 2017 à 4,5 % par année à compter de 2027	Dégressive, passant de 6,6 % par année en 2016 à 4,5 % par année à compter de 2023

13. AVANTAGES SOCIAUX (suite)

vi. Analyse de sensibilité

La sensibilité de l'obligation au titre des avantages sociaux autres que les retraites à des changements qui touchent les hypothèses est présentée ci-dessous.

Hypothèse	Incidence sur l'obligation totale au titre des avantages sociaux autres que les retraites	
	Hausse de 0,5 % de l'hypothèse	Baisse de 0,5 % de l'hypothèse
Taux d'actualisation	(4 055)	4 330
Taux tendanciel – soins de santé	743	(726)
Échelle salariale	2 750	(2 598)
Indexation des prestations	428	(398)

Sauf pour ce qui est de l'hypothèse testée, les données sur les participants, les hypothèses et les méthodes employées pour réaliser l'analyse de sensibilité sont les mêmes que pour l'établissement des informations à fournir de fin d'exercice 2017. L'analyse de sensibilité a consisté, pour chacune des hypothèses principales, à apporter une augmentation et une diminution de 0,5 % par rapport à l'hypothèse ayant servi à établir l'obligation au titre des prestations déterminées au 31 mars 2017, et à déterminer l'effet de ces changements sur l'obligation en question.

14. DETTES ÉVENTUELLES

La LCBO est partie à diverses actions en justice rattachées à l'exercice normal des activités d'une entreprise. Vu la difficulté que cela comporte, la LCBO n'est pas en mesure de prédire quelle sera l'issue de ces actions. Elle estime cependant, en s'appuyant sur une appréciation juridique et sur les informations dont elle dispose, que les dettes qui pourraient résulter des affaires en cours n'auront aucun effet significatif sur les états financiers, exception faite de ce qui est décrit ci-après.

En janvier 2015, la LCBO a appris qu'une action collective de 1,4 milliard de dollars était envisagée à son endroit et à celui de Brewers Retail Inc. (« BRI ») et des trois sociétés qui en sont propriétaires. L'action est intentée par un particulier et une société qui entendent représenter un groupe constitué des particuliers et des entreprises qui ont acheté de la bière en Ontario depuis le 1^{er} juin 2000, date d'un accord intitulé *Framework for Improved Cooperation & Planning between Brewers Retail Inc. and the Government of Ontario (through the LCBO)*. L'avis de poursuite fait état d'allégations de complot concernant le partage du marché de la bière, la fixation des prix et les droits exigés des titulaires de permis. Bien que la LCBO oppose une défense vigoureuse à ces allégations, il n'est pas possible pour le moment de déterminer si elle aura une quelconque somme à déboursier relativement à cette affaire.

14. DETTES ÉVENTUELLES *(suite)*

En mai 2013, au cours de négociations collectives, le SEFPO a introduit auprès du Tribunal des droits de la personne une requête contre la LCBO et le ministère des Finances pour discrimination systémique entre les sexes. Dans sa requête, le SEFPO allègue entre autres qu'en n'accordant pas la même rémunération à ses représentants du service à la clientèle (« RSC ») occasionnels qu'à ses RSC permanents à temps plein, la LCBO exerçait une discrimination fondée sur le sexe, qui désavantageait sensiblement les travailleurs d'une classe d'emplois à prédominance féminine. Or, la classe d'emplois constituée des RSC permanents à temps plein de la LCBO est elle aussi à prédominance féminine. La LCBO a opposé une défense vigoureuse à la requête introduite auprès du Tribunal des droits de la personne. L'instance devait débiter en octobre 2016, mais, juste avant, la LCBO et le SEFPO ont convenu de régler la requête et d'entreprendre plutôt un processus de négociation et d'arbitrage portant entre autres sur une grille des salaires unique pour tous les RSC des succursales de vente au détail (occasionnels, permanents à temps partiel et permanents à temps plein) et sur la prime de dimanche établie par la convention collective. Les négociations n'ayant pas abouti, l'affaire s'est réglée en arbitrage. L'arbitre Kaplan a rendu deux (2) sentences, imposant entre autres une grille des salaires et l'abolition de la prime de dimanche. La LCBO s'attend à devoir faire un paiement par suite des sentences arbitrales peu après le début de l'exercice subséquent et a donc inclus un montant à cet égard dans la provision (voir la note 12).

La requête portait également sur des questions liées au plan d'équité salariale révisé à l'intention des syndiqués du SEFPO, que la LCBO est en train d'élaborer avec ce dernier. Il se peut qu'un passif financier se rattache à ce plan d'équité salariale, mais il n'est pas possible pour le moment d'établir une estimation raisonnable de cette dette éventuelle.

15. GESTION DES RISQUES FINANCIERS

La gestion des risques financiers fait, de la part de la Trésorerie de la LCBO, l'objet de politiques clairement définies et systématiquement appliquées. Ces politiques constituent un élément fondamental de la stratégie à long terme sur les questions telles que le risque de crédit, le risque de liquidité et le risque de prix (risque de change et risque de taux d'intérêt). La LCBO gère les risques financiers dans l'optique de réduire le plus possible l'incidence négative qu'ils pourraient avoir sur ses résultats financiers. Elle assure cette gestion sous la supervision du Comité de gouvernance du Conseil d'administration et conformément à la politique de gestion des risques de la Trésorerie. Cette politique établit un cadre prudentiel pour la reconnaissance, l'évaluation, la gestion et le contrôle des risques financiers. La Trésorerie est un service centralisé, qui ne se livre à aucune opération spéculative. Des limites strictes quant à la taille des opérations permises et à leur type, de même que les contreparties autorisées, sont établies par le Conseil d'administration et font l'objet de contrôles internes rigoureux.

a. Risque de crédit

Le risque de crédit est le risque qu'une contrepartie financière ou une tierce partie manque à ses obligations financières ou contractuelles et amène de ce fait la LCBO à subir une perte pécuniaire. Il se rattache à la trésorerie et aux équivalents de trésorerie, aux instruments financiers dérivés et aux créances restant dues. La LCBO prend les mesures indiquées ci-après pour limiter le risque de crédit associé à ces divers instruments.

15. GESTION DES RISQUES FINANCIERS *(suite)*

Les instruments financiers dérivés ainsi que la trésorerie et ses équivalents sont uniquement placés auprès de contreparties approuvées. La totalité des instruments dérivés, de la trésorerie et des équivalents de trésorerie détenus au 31 mars 2017 l'était auprès d'établissements financiers canadiens réglementés répondant aux exigences en matière de cote de crédit.

Les comptes clients et autres créances résultent principalement de ventes à crédit à des entreprises indépendantes, aux agences et à d'autres débiteurs. La LCBO estime que son exposition au risque de crédit se rattachant aux comptes clients et autres créances est non significative. Environ 56 % des créances de la LCBO au 31 mars 2017 (2016 : 58 %) sont sur un même client, dont le compte est en situation régulière.

Lorsqu'il existe une indication objective selon laquelle la LCBO pourrait ne pas recouvrer la totalité du solde d'une créance, une dépréciation est comptabilisée afin de ramener la valeur comptable des créances à leur valeur recouvrable. Pour plus d'informations, voir la note 6.

b. Risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque que la LCBO n'ait pas la trésorerie nécessaire pour régler ses passifs financiers lorsqu'ils arrivent à échéance. La LCBO cherche à limiter le risque de liquidité en assurant un suivi et une gestion active de ses réserves de trésorerie, afin de pouvoir disposer en tout temps de liquidités suffisantes pour satisfaire à ses obligations financières lorsqu'elles arrivent à échéance et de parer aux imprévus. Elle peut placer la trésorerie qui est en excès des besoins en fonds de roulement dans des bons du Trésor fédéral ou provincial, des acceptations bancaires, des billets de dépôt au porteur, des dépôts à terme et des certificats de revenu garanti ayant des échéances qui correspondent aux besoins prévus. Elle peut aussi la garder dans un compte bancaire si le taux d'intérêt est meilleur que celui des instruments précédemment mentionnés.

c. Risque de prix

Le risque de prix est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctuent en raison des variations de son cours. Typiquement, le risque de prix se décompose en quatre principaux types : risque de change, risque de taux d'intérêt, risque actions et risque marchandises. La LCBO n'est actuellement exposée qu'au risque de change et au risque de taux d'intérêt.

i. Risque de change

La LCBO est exposée au risque de change relativement à des achats de marchandises conclus dans une autre monnaie que le dollar canadien. Afin d'atténuer l'effet de la fluctuation des taux de change sur le coût de ces achats, la LCBO a établi un programme de gestion du risque non spéculatif. Selon ce programme, les expositions au risque de change résultant d'engagements et d'opérations raisonnablement prévues dans les monnaies importantes doivent être couvertes au moyen d'instruments autorisés. Pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2017, la LCBO a couvert son exposition dans les monnaies qu'elle a définies comme importantes (USD, EUR et AUD) par l'achat de contrats de change à terme.

La LCBO estime que la fluctuation des taux de change n'aurait pas d'effet important sur son résultat net, car elle réalise la majorité de ses achats de stocks en monnaie canadienne.

15. GESTION DES RISQUES FINANCIERS *(suite)*

ii. Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt est le risque que la valeur d'un instrument financier ou les flux de trésorerie qui lui sont associés fluctuent en raison de variations des taux d'intérêt du marché. La LCBO est exposée au risque de taux d'intérêt sur ses placements à court terme dont l'échéance est à moins de 90 jours (inclus dans le poste « Trésorerie et équivalents ») et, dans une moindre mesure, sur ses obligations découlant de contrats de location-financement (le taux d'intérêt étant fixé pour toute la durée du contrat de location). Elle estime que la fluctuation des taux d'intérêt n'aurait aucun effet important sur son résultat net.

16. INSTRUMENTS FINANCIERS

La LCBO se sert de contrats de change à terme pour gérer le risque de change rattaché aux achats de marchandises qu'elle conclut dans une autre monnaie que le dollar canadien. Elle a choisi de ne pas employer la comptabilité de couverture pour ces instruments financiers dérivés. Ils sont comptabilisés à la juste valeur par le biais du résultat net (JVRN) et cette juste valeur est établie par estimation d'après la différence entre le taux à terme contractuel et le taux à terme à la date de clôture.

Pour ses opérations en devises non couvertes, la LCBO conclut des contrats de change au comptant. Ces contrats de change sont désignés comme étant à la JVRN et cette juste valeur est établie par estimation d'après la différence entre le taux contractuel et le taux de clôture de la Banque du Canada pour le 31 mars 2017.

La LCBO a passé en revue les contrats en question pour les exercices ayant pris fin les 31 mars 2017 et 2016 et a déterminé qu'elle n'avait pas de justes valeurs importantes à comptabiliser et à présenter séparément.

17. GESTION DU CAPITAL

La LCBO est une société sans capital-actions. Son capital se compose de trésorerie et d'équivalents, ainsi que de bénéfices non répartis.

Les objectifs de la LCBO en matière de gestion du capital consistent d'abord à préserver son capital et à s'assurer des liquidités suffisantes pour satisfaire à ses obligations financières, et ensuite à maximiser le rendement de ce capital. L'atteinte de ces objectifs permet à la LCBO de financer sa croissance future et de continuer à verser régulièrement des dividendes à la Province.

Il incombe à la direction de la LCBO de superviser le capital et de veiller à atténuer les risques financiers en réponse à l'évolution de la conjoncture économique. Les attributions de la direction, y compris les politiques relatives à la gestion financière, sont sous la supervision du Conseil d'administration.

18. CHIFFRE D'AFFAIRES

Le chiffre d'affaires est en quasi-totalité tiré de la vente de marchandises. Vers la fin de l'exercice 2016, la LCBO a, sur recommandation du Conseil consultatif de la première ministre pour la gestion des biens provinciaux, entrepris la vente de bière en épicerie, agissant comme grossiste auprès des épiceries autorisées. Au cours de l'exercice 2017, le programme a été élargi de manière à inclure la vente de cidre et de vin aux épiceries. Le chiffre d'affaires de l'exercice comprend un montant de 64,7 millions de dollars (2016 : 7,9 millions) résultant de la vente de bière, de cidre et de vin aux épiceries.

19. VENTE DU SIÈGE SOCIAL

En février 2012, le ministre des Finances a annoncé que la Province avait l'intention de vendre le complexe du centre-ville de Toronto comprenant le siège social, un entrepôt et une succursale de vente au détail de la LCBO ainsi que les terrains adjacents (collectivement appelés le « complexe du siège social »). Une demande de propositions pour l'achat du complexe du siège social et la fourniture de nouveaux locaux pour le siège social et la succursale de vente au détail a été publiée par Infrastructure Ontario pour le compte de la LCBO en septembre 2014. L'actif net du complexe du siège social a été classé dans le poste « Biens détenus en vue de la vente » de l'état de la situation financière de la LCBO au cours de l'exercice 2016.

Le 5 mai 2016, le ministre des Finances a annoncé que la LCBO avait en main un accord ferme et irrévocable conclu avec la firme Menkes Developments Ltd. pour le compte d'un partenariat formé de Menkes et des firmes Greystone Managed Investments et Conseillers immobiliers Triovest en vue de l'achat du complexe du siège social. La transaction, conclue le 8 juin 2016, a engendré pour la LCBO un profit de 271,8 millions de dollars, ce qui correspond au produit de la vente, moins les frais de conclusion et la valeur comptable nette du complexe du siège social. Le produit consistait en une somme d'environ 260,0 millions de dollars et en un avantage incitatif non pécuniaire d'environ 23,3 millions de dollars relatif à la reprise à bail d'une partie du complexe du siège social par la LCBO en attendant que les nouveaux bureaux et la nouvelle succursale de vente au détail soient prêts, ce qui est prévu pour la fin de 2021. La valeur comptable nette à la conclusion de la transaction était de 10,2 millions de dollars et les frais de conclusion, d'approximativement 1,3 million. L'avantage non pécuniaire de 23,3 millions de dollars est inclus dans les charges payées d'avance et autres éléments d'actif; pour en savoir plus, voir la note 8.

Les baux des bureaux et de la succursale qu'il reste encore à construire devraient débuter vers la fin de 2021, sous réserve des changements que le propriétaire pourrait apporter au projet. Pour les bureaux, le bail est d'une durée initiale de 20 ans et comporte une option de prolongation pour quatre périodes de cinq ans supplémentaires. Pour la succursale de vente au détail, le bail est d'une durée initiale de 10 ans et comporte une option de prolongation pour quatre périodes de cinq ans supplémentaires.

À même le produit de disposition du complexe du siège social, la LCBO a versé au Trésor la somme de 246,2 millions de dollars, déterminée selon l'article 4 de la *Loi de 2014 sur le Fonds Trillium*.

20. FRAIS DE VENTE ET D'ADMINISTRATION PAR NATURE

Les frais de vente et d'administration se ventilent comme suit :

	31 mars 2017	31 mars 2016
Frais de personnel (note 21)	491 536	451 869
Frais d'occupation	193 175	182 563
Amortissements	67 502	64 541
Commissions – cartes de débit et de crédit	41 975	38 645
Protection de l'environnement	43 978	42 950
Divers	106 811	89 817
	<u>944 977</u>	<u>870 385</u>

21. FRAIS DE PERSONNEL

Les frais de personnel de la LCBO sont les suivants :

	31 mars 2017	31 mars 2016
Salaires	398 109	372 302
Avantages à court terme	93 427	79 567
	<u>491 536</u>	<u>451 869</u>

22. PRODUITS FINANCIERS ET CHARGES FINANCIÈRES

Les produits financiers et charges financières constatés par la LCBO comprennent ce qui suit :

	31 mars 2017	31 mars 2016
Produits financiers		
Intérêts gagnés	2 349	1 458
Total des produits financiers	<u>2 349</u>	<u>1 458</u>
Charges financières		
Intérêts sur les avantages sociaux autres que les retraites	3 873	3 910
Coûts de financement par crédit-bail	66	56
Total des charges financières	<u>3 939</u>	<u>3 966</u>

23. PARTIES LIÉES

Les parties liées à la LCBO sont la Province de l'Ontario, Intendance Ontario et les principaux dirigeants. Au cours de l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2017, la LCBO a versé à la Province un total de 2,306 milliards de dollars (2016 : 1,935 milliard), dont un dividende de 2,060 milliards et un versement de 246,2 millions résultant de la vente du complexe du siège social. Ces montants sont présentés dans l'état des variations des capitaux propres. La LCBO verse également à la Province une cotisation annuelle au régime à prestations déterminées dont il est question dans les notes 3 et 13. Pour les informations concernant les sommes versées à Intendance Ontario, voir la note 24.

Les « principaux dirigeants » sont les personnes ayant l'autorité et la responsabilité de la planification, de la direction et du contrôle des activités de la LCBO. Il s'agit des administrateurs, du président-directeur général, du chef des Services financiers et des autres cadres supérieurs. Les administrateurs reçoivent des jetons de présence pour les réunions régulières du Conseil d'administration et pour les séances du Comité de vérification ainsi que du Comité de gouvernance et de rémunération.

23. PARTIES LIÉES *(suite)*

La rémunération (y compris les jetons de présence) des principaux dirigeants se ventile comme suit :

	31 mars 2017	31 mars 2016
Salaires et avantages à court terme	4 869	4 173
Avantages postérieurs à l'emploi	299	254
Autres avantages à long terme	86	70
Indemnités de fin d'emploi	925	130
	<u>6 179</u>	<u>4 627</u>

24. RÉACHEMINEMENT DES DÉCHETS

En vertu de la *Loi de 2002 sur le réacheminement des déchets*, la LCBO est chargée de dédommager les municipalités (par l'entremise d'Intendance Ontario, organisme de réacheminement des déchets financé par les entreprises) pour les coûts associés au recyclage des contenants et autres déchets en vertu de leurs programmes de boîtes bleues. À ce titre, la LCBO a versé pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2017 une contribution de 2,1 millions de dollars (2016 : 1,9 million), incluse dans les frais de vente et d'administration à l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global.

25. PROGRAMME DE CONSIGNATION DE L'ONTARIO

La Province de l'Ontario avait conclu le 6 novembre 2006 un accord avec Brewers Retail Inc. (« BRI ») pour la gestion d'un programme provincial de consignation des contenants de vin et de spiritueux et des contenants de bière non courants vendus par la LCBO et les magasins de vente au détail des établissements vinicoles, des microbrasseries et des distilleries (le « Programme »). BRI était le fournisseur exclusif de ce service pour une période de cinq ans ayant débuté le 5 février 2007. Son contrat a été prolongé en octobre 2015. Cette prolongation s'inscrit dans l'accord-cadre général qui prend fin le 30 septembre 2025.

Dans le cadre du Programme, la LCBO perçoit une consigne de 10 ou de 20 cents sur les contenants de vin et de spiritueux et la plupart des contenants de bière. La LCBO rembourse à BRI la consigne que celle-ci remet aux consommateurs qui rapportent des contenants à ses établissements, plus les frais de gestion.

Pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2017, la LCBO a perçu, en consignes sur les contenants, 69,1 millions de dollars (2016 : 66,9 millions). BRI lui a facturé des consignes remboursées aux consommateurs de 54,2 millions de dollars (2016 : 52,7 millions). Les montants nets sont inclus dans les dettes d'exploitation à l'état de la situation financière.

Les dépenses liées aux frais de service de BRI pour la gestion du Programme s'élèvent, pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2017, à 41,8 millions de dollars (2016 : 41,0 millions), ce qui comprend 4,8 millions de dollars (2016 : 4,7 millions) en taxe de vente harmonisée non remboursable à la LCBO, mais remboursable à la Province. Ces dépenses sont incluses dans les frais de vente et d'administration à l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global.

25. PROGRAMME DE CONSIGNATION DE L'ONTARIO *(suite)*

D'après l'expérience de la LCBO et les données dont elle dispose, ce n'est pas la totalité de la consigne perçue sur les contenants qui sera remboursée. S'appuyant donc sur les tendances historiques, la LCBO a comptabilisé dans les autres produits de l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2017 un montant de 16,7 millions de dollars pour les consignes non remboursées dont elle estime que la probabilité de remboursement est faible (2016 : 18,4 millions). Le solde de la provision pour consignes à rembourser reflète le taux de remboursement observé depuis le début du programme.

26. PROGRAMME DE CONSIGNATION DE THE BEER STORE (TBS) POUR LES PRODUITS COMMUNS

La LCBO participe à un programme de consignation distinct (le « programme de TBS pour les produits communs »), géré et administré par Brewers Retail Inc., pour les contenants qui ne sont pas visés par le Programme de consignation de l'Ontario. Un contenant relève du programme de TBS dans l'un ou l'autre des cas suivants :

- 1) le produit est vendu à la fois par la LCBO et TBS;
- 2) ce contenant est une bouteille standard (ISB), que le produit soit offert par TBS ou non.

Le programme de TBS pour les produits communs ne découle d'aucune obligation réglementaire, mais il est obligatoire d'y adhérer pour faire affaire avec Brewers Retail Inc.

Selon le programme, lorsque la LCBO achète des bières importées et canadiennes de divers fournisseurs, y compris lorsqu'elle achète certaines bières canadiennes de TBS, elle paie la consigne sur le contenant en plus du coût du produit. C'est le cas uniquement si le produit satisfait à l'un ou à l'autre des critères du programme, énoncés précédemment. Sinon, le produit est visé par le Programme de consignation de l'Ontario, dont le fonctionnement est décrit dans la note 25.

Lorsque la LCBO revend les produits visés par le programme de consignation de TBS à des clients – y compris TBS, à qui elle vend des bières importées –, la consigne est comprise dans le produit de la vente.

Une compensation est opérée entre les consignes versées et perçues au titre du programme et le solde net est présenté dans le poste « Clients et autres créances » à l'état de la situation financière.

Le montant inclus dans les clients et autres créances au 31 mars 2017 pour les consignes du programme de TBS pour les produits communs est de 3,3 millions de dollars (2016 : 2,6 millions).

27. AUTRES QUESTIONS

En avril 2015, le Conseil consultatif de la première ministre pour la gestion des biens provinciaux (le « Conseil consultatif ») remettait au gouvernement un rapport intitulé *Atteindre un juste équilibre : Modernisation de la vente au détail et de la distribution de la bière en Ontario*, dans lequel il recommandait des changements. À la demande du gouvernement, la LCBO a entrepris, en collaboration avec le ministère des Finances et le Conseil consultatif, la mise en œuvre de certaines des recommandations du rapport, à savoir celles qui avaient trait à la vente de bière dans les épiceries. Jusqu'à 450 épiceries dans toute la province seront autorisées à vendre de la bière, dont un maximum de 150 en date de mai 2017. À la suite d'une procédure de mise en concurrence, 60 premières épiceries ont reçu fin 2015 de la Commission de l'alcool et des jeux de l'Ontario (la « CAJO ») l'autorisation de vendre de la bière, à laquelle s'est ajouté le cidre en juin 2016. La LCBO est maintenant le grossiste en bière et en cidre de ces magasins autorisés.

27. AUTRES QUESTIONS *(suite)*

En février 2016, le Conseil consultatif déposait le rapport de suivi intitulé *Atteindre un juste équilibre : Modernisation de la vente au détail et de la distribution du vin et des spiritueux en Ontario*, dans lequel il était recommandé que des changements fondamentaux soient apportés au régime de vente au détail du vin dans la province. Là encore, à la demande du gouvernement, la LCBO a entrepris, en collaboration avec le ministère des Finances et le Conseil consultatif, la mise en œuvre de certaines des recommandations du rapport relativement à la vente de vin d'importation et de vin canadien, de bière et de cidre dans les épiceries. S'en est suivi fin 2016 une nouvelle procédure de mise en concurrence, à l'issue de laquelle 70 autres épiceries ont été autorisées par la CAJO à vendre de la bière, du cidre, mais aussi du vin. La LCBO est le grossiste en bière, en cidre et en vin de ces magasins autorisés.

À la demande du gouvernement, la LCBO a lancé au printemps 2017 une autre procédure de mise en concurrence en vue d'autoriser la vente de bière et de cidre dans 80 épiceries de plus pour le début de l'été 2017.

Tous les épiciers autorisés approvisionnent leurs magasins en bière, vin et cidre uniquement auprès de la LCBO, qui leur accorde un rabais de gros déterminé selon la procédure de mise en concurrence pertinente.

De plus, jusqu'à 70 actuelles boutiques d'établissements vinicoles situées près d'une épicerie pourront déménager dans cette épicerie et y offrir une sélection de produits plus vaste. Les propriétaires de ces établissements achèteront de la LCBO les vins de l'Ontario qu'ils ne produisent pas eux-mêmes. Les épiciers qui concluent un accord avec un établissement vinicole en vue de l'exploitation d'un tel point de vente obtiendront le droit de revendre de la bière et du cidre achetés de la LCBO.

28. ÉVÉNEMENTS SUBSÉQUENTS

La LCBO a entrepris une négociation collective avec la division du Syndicat des employés de la fonction publique de l'Ontario (SEFPO) qui représente ses employés afin de renouveler la convention collective qui a pris fin le 31 mars 2017 et qui couvrait environ 88 % des employés de la LCBO à cette date.

En avril 2017, le syndicat a demandé une aide pour la conciliation au ministère du Travail. Un agent de conciliation a été nommé pour aider la LCBO et le syndicat à négocier. Le 5 juin 2017, le syndicat a demandé au ministère du Travail de ne pas constituer de commission de conciliation. Le ministère a acquiescé à cette demande le 9 juin 2017.

Le 26 juin 2017, la LCBO et le SEFPO (Division des employés de la Régie des alcools) sont parvenus à un protocole d'accord qui doit être ratifié par les employés de l'unité de négociation de la LCBO, puis par le Conseil d'administration de la société et la Province par voie de décret. On prévoit que les résultats de la ratification seront connus à la fin d'août 2017.

Aperçu financier

PRINCIPAUX INDICATEURS OPÉRATIONNELLS

	Exercice 2017	Exercice 2016	Exercice 2015	Exercice 2014	Exercice 2013
Nombre de succursales de la LCBO*	660	654	651	639	634
Nombre d'employés à temps plein	6 768	6 665	6 469	6 348	6 212
Nombre total de produits offerts	24 854	22 711	23 557	24 580	24 012

* Le nombre de succursales de la LCBO comprend trois centres de distribution aux titulaires de permis en date de 2017.

INDICATEURS FINANCIERS (en milliers de dollars)

	Exercice 2017	Exercice 2016	Exercice 2015	Exercice 2014	Exercice 2013
Total des revenus*	5 960 271	5 627 100	5 249 115	5 057 033	4 928 824
Augmentation par rapport à l'exercice précédent	5,9 %	7,2 %	3,8 %	2,6 %	3,8 %
Total des charges**	948 916	874 351	840 282	820 839	784 242
En pourcentage du total des revenus	15,9 %	15,5 %	16,0 %	16,2 %	15,9 %
Bénéfice net***	2 067 935	1 967 836	1 818 415	1 744 683	1 710 967
En pourcentage du total des revenus	34,7 %	35,0 %	34,6 %	34,5 %	34,7 %

* Le total des revenus équivaut à la somme des revenus, des autres revenus et des produits financiers.

** Le total des charges équivaut à la somme des frais de vente et d'administration et des charges financières.

*** Le bénéfice net de 2,340 milliards de dollars a été normalisé afin d'exclure le produit de la vente du complexe du siège social de la LCBO réalisé au cours de l'exercice 2017.

VENTILATION DES FRAIS DE VENTE ET D'ADMINISTRATION (en milliers de dollars)

	Exercice 2017	Exercice 2016	Exercice 2015	Exercice 2014	Exercice 2013
Coûts de main-d'œuvre	491 536	451 869	440 864	446 244	435 413
Frais d'occupation	193 175	182 563	169 109	157 429	141 210
Amortissements	67 502	64 541	61 664	54 897	51 126
Autres charges	192 764	171 412	163 764	157 561	152 669
Total des frais de vente et d'administration	944 977	870 385	835 401	816 131	780 418

PAIEMENTS FISCAUX (en milliers de dollars)

	Exercice 2017	Exercice 2016	Exercice 2015	Exercice 2014	Exercice 2013
Trésorier de l'Ontario					
Versés par la LCBO :					
Sur compte des bénéfices	2 060 000	1 935 000	1 805 000	1 740 000	1 700 000
Transfert au Fonds					
Trillium – vente du					
siège social	246 215				
Versés par la Commission					
des alcools et des jeux :					
Sur compte de permis					
et de droits payés					
par les titulaires	9 983	9 193	8 891	9 030	8 853
Versés par le ministère					
du Revenu :					
Taxe sur la bière et le vin ¹	594 000	582 000	560 000	557 000	560 000
Total	2 910 198	2 526 193	2 373 891	2 306 030	2 268 853
Receveur général du Canada	Exercice 2017	Exercice 2016	Exercice 2015	Exercice 2014	Exercice 2013
Versés par la LCBO :					
Taxe d'accise et droits					
de douane	393 924	382 415	368 605	362 936	361 019
Taxe sur les produits et					
services (TPS) / Taxe de					
vente harmonisée (TVH)	503 462	485 135	453 933	437 246	430 220
Versés par d'autres :					
Taxe d'accise, TPS/TVH					
et autres taxes et droits	498 959	497 460	479 671	475 263	479 846
TPS/TVH perçue par les					
magasins-agences	17 043	16 421	15 312	14 926	14 780
Total	1 413 388	1 381 431	1 317 521	1 290 371	1 285 865

¹ Le montant de 594 millions de dollars est provisoire pour l'exercice 2017. Le montant de l'exercice 2016 a été retraité en fonction du montant réel indiqué dans le budget de l'Ontario de 2017.

PAIEMENTS FISCAUX (en milliers de dollars) (suite)

	Exercice 2017	Exercice 2016	Exercice 2015	Exercice 2014	Exercice 2013
Municipalités de l'Ontario					
Versés par la LCBO :					
Impôts fonciers ²	33 276	31 488	28 443	26 191	22 755
Total des paiements fiscaux	4 356 863	3 939 113	3 719 855	3 622 592	3 577 473

SOMMAIRE DES VENTES EN ONTARIO PAR CANAL (en milliers de litres)

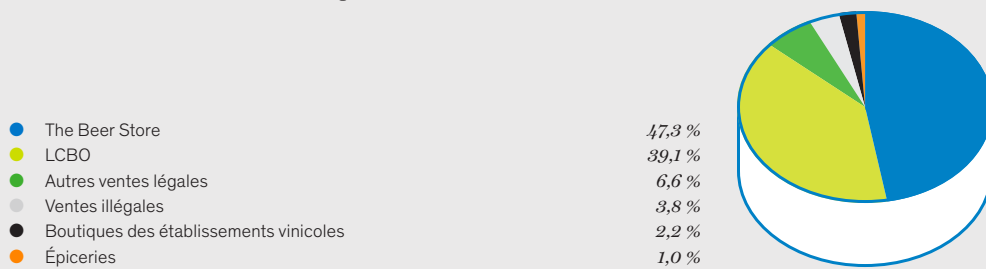
	Exercice 2017	Croissance	Exercice 2016	Exercice 2015	Exercice 2014	Exercice 2013
LCBO	480 018	3,2 %	465 339	439 698	424 890	420 447
The Beer Store	581 091	-2,1 %	593 768	586 697	601 075	623 227
Boutiques des établissements						
vinicoles	26 435	1,1 %	26 147	24 355	22 867	21 963
Épiceries	12 305	659,5 %	1 620			
Autres canaux :						
Autres ventes						
légales	61 958	-1,8 %	63 123	49 067	56 480	54 017
Fabrication						
maison	19 371	-3,2 %	20 007	18 219	17 868	15 887
Ventes						
illégalles	46 713	-5,6 %	49 483	48 713	46 830	42 368
Total – Ontario	1 227 891	0,7 %	1 219 486	1 166 749	1 170 011	1 177 910

Remarque : Tous les chiffres ci-dessus représentent les ventes en litres. Les volumes des ventes déclarés dans la catégorie « autres canaux » sont une estimation. Les chiffres de la LCBO et des magasins TBS excluent les ventes réciproques. La LCBO est le grossiste retenu pour la vente de boissons alcooliques aux épiceries, un nouveau canal créé en décembre 2015. Les chiffres des exercices antérieurs peuvent avoir été retraités en fonction de nouvelles données.

² Incluent les impôts fonciers sur les biens-fonds loués.

PARTS DU MARCHÉ DES BOISSONS ALCOOLIQUES DE L'ONTARIO SELON LE VOLUME DES VENTES

	Exercice 2017	Variation	Exercice 2016	Exercice 2015	Exercice 2014	Exercice 2013
LCBO	39,1 %	0,9 %	38,2 %	37,7 %	36,3 %	35,7 %
The Beer Store	47,3 %	-1,4 %	48,7 %	50,3 %	51,4 %	52,9 %
Autres ventes légales	6,6 %	-0,2 %	6,8 %	5,8 %	6,4 %	5,9 %
Ventes illégales	3,8 %	-0,3 %	4,1 %	4,2 %	4,0 %	3,6 %
Boutiques des établissements vinicoles	2,2 %	0,0 %	2,1 %	2,1 %	2,0 %	1,9 %
Épiceries	1,0 %	0,9 %	0,1 %			

Parts du marché des boissons alcooliques de l'Ontario en 2017 selon le volume des ventes

VOLUME DES VENTES (en milliers de litres)

	Exercice 2017	Croissance	Exercice 2016	Exercice 2015	Exercice 2014	Exercice 2013
Ventes de la LCBO						
Spiritueux canadiens	33 683	5,8 %	31 842	31 044	31 179	32 300
Spiritueux importés	29 446	5,8 %	27 826	27 023	26 436	26 210
Total des spiritueux	63 130	5,8 %	59 668	58 067	57 615	58 510
Vins canadiens	56 178	5,5 %	53 227	48 308	44 312	42 629
Vins importés	112 954	1,3 %	111 481	108 135	104 771	101 676
Total des vins	169 132	2,7 %	164 708	156 443	149 084	144 306
Bières canadiennes	133 375	7,9 %	123 572	115 038	111 801	111 703
Bières importées	157 040	4,2 %	150 714	140 477	135 687	135 169
Total des bières	290 416	5,9 %	274 286	255 514	247 488	246 872
Coolers à base de spiritueux canadiens	30 122	17,3 %	25 690	23 599	24 897	25 918
Coolers à base de spiritueux importés	12 894	-1,6 %	13 097	7 431	5 070	4 529
Coolers à base de vin canadiens	196	-45,3 %	359	443	158	236
Coolers à base de vin importés	488	-13,4 %	564	439	277	157
Coolers à base de bière canadiens	154	23,8 %	124	131	128	136
Coolers à base de bière importés	885	37,0 %	646	1 545	1 728	899
Total des coolers	44 739	10,5 %	40 480	33 588	32 258	31 874
Total des produits canadiens	253 708	8,0 %	234 814	218 563	212 475	212 921
Total des produits importés	313 708	3,1 %	304 328	285 050	273 970	268 640
Total de la LCBO	567 416	5,2 %	539 142	503 613	486 445	481 562

VOLUME DES VENTES (en milliers de litres) (suite)

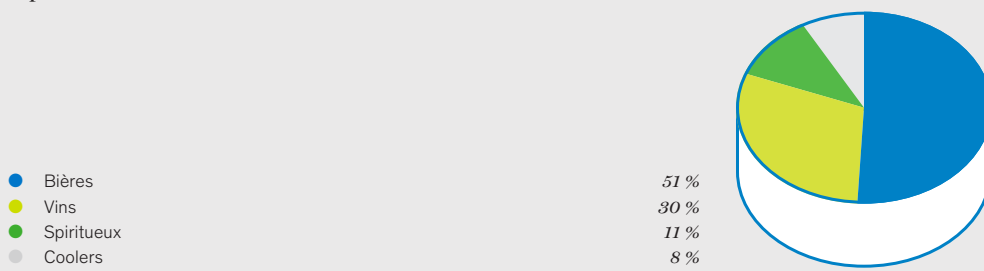
	Exercice 2017	Croissance	Exercice 2016	Exercice 2015	Exercice 2014	Exercice 2013
Autres ventes						
Boutiques des établissements vinicoles de l'Ontario	26 435	1,1 %	26 147	24 355	22 867	21 963
The Beer Store et boutiques sur place des brasseries	590 884	-1,8 %	601 838	592 818	605 819	627 933

Remarque : Les chiffres des ventes de l'exercice 2017 pour les boutiques des établissements vinicoles de l'Ontario, The Beer Store (TBS) et les boutiques sur place des brasseries ne sont pas vérifiés et pourraient être une sous-estimation des ventes totales en raison des différents établissements vinicoles et brassicoles qui n'avaient pas effectué de déclaration au moment de la publication. Les ventes de bière de la LCBO comprennent les ventes de la LCBO à TBS, lesquelles représentent ici 87 642 080 litres. Les chiffres des exercices antérieurs sont retraités tous les ans pour tenir compte des changements apportés à la gamme des produits.

RÉPARTITION DU VOLUME DES VENTES DE LA LCBO (en milliers de litres)

	Exercice 2017		Exercice 2016	
	Litres	% du total	Litres	% du total
Spiritueux	63 130	11 %	59 668	11 %
Vins	169 132	30 %	164 708	31 %
Bières	290 416	51 %	274 286	51 %
Coolers	44 739	8 %	40 480	8 %

Répartition du volume des ventes de la LCBO en 2017



VALEUR DES VENTES (en milliers de dollars)

	Exercice 2017	Croissance	Exercice 2016	Exercice 2015	Exercice 2014	Exercice 2013
Ventes de la LCBO						
Spiritueux canadiens	979 397	3,2 %	948 814	913 343	909 848	923 795
Spiritueux importés	1 080 236	6,5 %	1 014 676	955 676	911 102	875 010
Total des spiritueux	2 059 633	4,9 %	1 963 490	1 869 019	1 820 951	1 798 806
Vins canadiens	592 424	7,1 %	552 962	505 113	466 130	447 392
Vins importés	1 702 999	3,8 %	1 641 358	1 566 310	1 495 128	1 449 807
Total des vins	2 295 422	4,6 %	2 194 320	2 071 424	1 961 258	1 897 199
Bières canadiennes	572 268	10,4 %	518 554	471 001	443 267	429 811
Bières importées	717 851	7,1 %	670 267	617 020	595 612	589 635
Total des bières	1 290 119	8,5 %	1 188 821	1 088 020	1 038 879	1 019 446
Coolers à base de spiritueux canadiens	164 294	16,5 %	141 044	130 110	137 181	142 945
Coolers à base de spiritueux importés	73 573	-0,3 %	73 797	43 765	31 303	28 762
Coolers à base de vin canadiens	1 250	-45,2 %	2 279	2 784	963	1 487
Coolers à base de vin importés	3 418	-12,4 %	3 904	2 768	1 690	964
Coolers à base de bière canadiens	869	21,3 %	716	755	706	699
Coolers à base de bière importés	4 662	46,5 %	3 183	8 102	8 366	4 099
Total des coolers	248 066	10,3 %	224 924	188 283	180 209	178 956
Total des produits canadiens	2 310 501	6,8 %	2 164 369	2 023 105	1 958 096	1 946 129
Total des produits importés	3 582 739	5,2 %	3 407 186	3 193 641	3 043 201	2 948 278
Produits non alcooliques et autres	(2 451)	17,3 %	(2 089)	(2 657)	(3 522)	(1 953)
Total de la LCBO	5 890 789	5,8 %	5 569 466	5 214 089	4 997 774	4 892 454

VALEUR DES VENTES (en milliers de dollars) (suite)

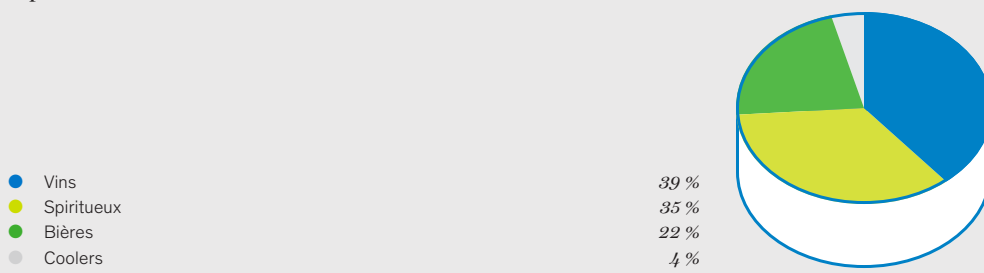
	Exercice 2017	Croissance	Exercice 2016	Exercice 2015	Exercice 2014	Exercice 2013
Autres ventes						
Boutiques des établissements vinicoles de l'Ontario	316 312	4,2 %	303 552	281 873	256 421	248 055
The Beer Store et boutiques sur place des brasseries	2 357 534	0,1 %	2 354 137	2 287 357	2 270 299	2 307 715

Remarque : Les chiffres des ventes de l'exercice 2017 pour les boutiques des établissements vinicoles de l'Ontario, The Beer Store (TBS) et les boutiques sur place des brasseries ne sont pas vérifiés et pourraient être une sous-estimation des ventes totales en raison des différents établissements vinicoles et brassicoles qui n'avaient pas effectué de déclaration au moment de la publication. Les ventes de bière de la LCBO comprennent les ventes de la LCBO à TBS, lesquelles représentent ici 398 531 641 \$. Les chiffres des exercices antérieurs sont retraités tous les ans pour tenir compte des changements apportés à la gamme des produits.

RÉPARTITION DE LA VALEUR DES VENTES DE LA LCBO (en milliers de dollars)

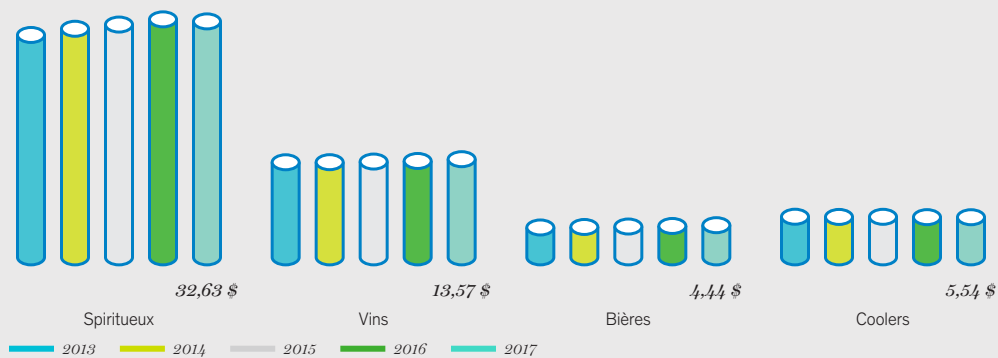
	Exercice 2017		Exercice 2016	
	Ventes nettes (\$)	% du total	Ventes nettes (\$)	% du total
Spiritueux	2 059 633	35 %	1 963 490	35 %
Vins	2 295 422	39 %	2 194 320	39 %
Bières	1 290 119	22 %	1 188 821	22 %
Coolers	248 066	4 %	224 924	4 %

Répartition de la valeur des ventes de la LCBO en 2017



VENTES NETTES MOYENNES PAR LITRE *(excluant la taxe de vente)*

	Exercice 2017	Croissance	Exercice 2016	Exercice 2015	Exercice 2014	Exercice 2013
Spiritueux	32,63 \$	-0,9 %	32,91 \$	32,19 \$	31,61 \$	30,74 \$
Vins	13,57 \$	1,9 %	13,32 \$	13,24 \$	13,16 \$	13,15 \$
Bières	4,44 \$	2,5 %	4,33 \$	4,26 \$	4,20 \$	4,13 \$
Coolers	5,54 \$	-0,2 %	5,56 \$	5,61 \$	5,59 \$	5,61 \$

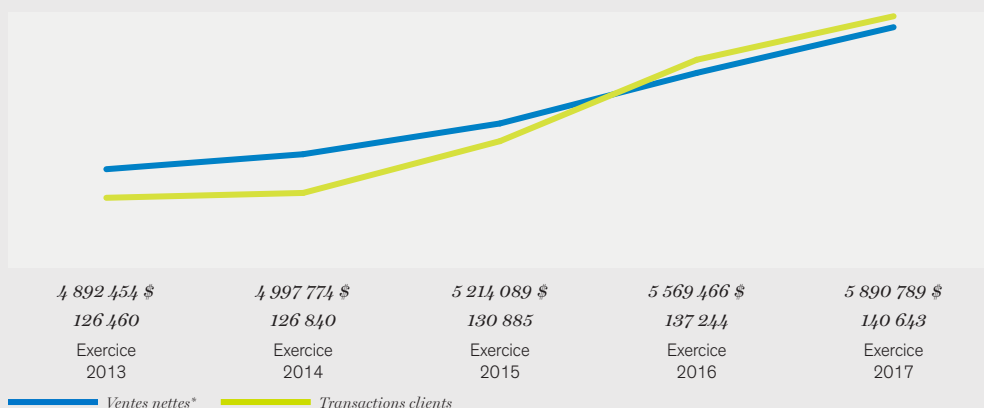
Ventes nettes moyennes par litre

TRANSACTION MOYENNE PAR CLIENT (en milliers de dollars)

	Exercice 2017	Croissance	Exercice 2016	Exercice 2015	Exercice 2014	Exercice 2013
Ventes nettes*	5 890 789 \$	5,8 %	5 569 466 \$	5 214 089 \$	4 997 774 \$	4 892 454 \$
Transactions clients	140 643	2,5 %	137 244	130 885	126 840	126 460
Valeur moyenne d'une transaction client	41,88 \$	3,2 %	40,58 \$	39,84 \$	39,40 \$	38,69 \$

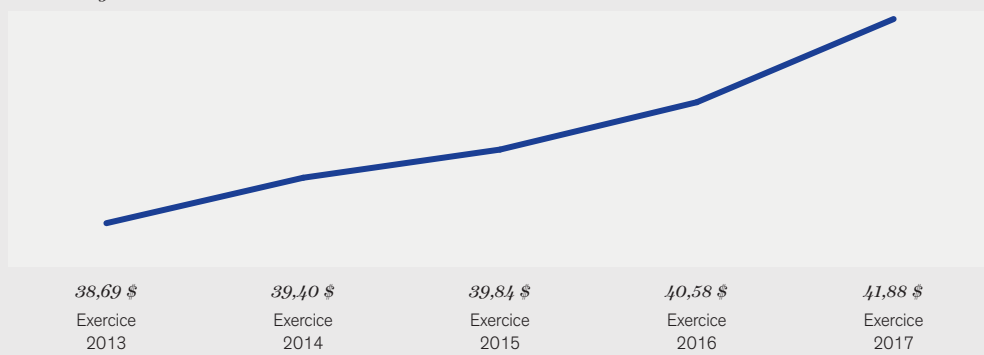
* Ventes de produits nettes, excluant les revenus tirés des cartes-cadeaux non honorées.

Ventes nettes et transactions clients



* Ventes de produits nettes, excluant les revenus tirés des cartes-cadeaux non honorées.

Valeur moyenne d'une transaction client



RÉPERTOIRE DES PRODUITS

	Exercice 2017	Exercice 2016	Exercice 2015	Exercice 2014	Exercice 2013
Canadiens					
Spiritueux	508	469	469	458	425
Vins	579	554	574	565	560
Bières	1 038	692	573	626	546
Importés					
Spiritueux	980	815	762	797	705
Vins	1 121	1 156	1 170	1 167	1 156
Bières	387	391	390	393	347
Total des produits courants	4 613	4 077	3 938	4 006	3 739
Vins et spiritueux de Vintages	4 972	5 361	5 468	5 949	6 408
Produits hors taxes	269	273	252	264	263
Entrepôt de consignation et commandes privées	15 000	13 000	13 899	14 361	13 602
Nombre total de produits	24 854	22 711	23 557	24 580	24 012

Remarque : Les chiffres de la catégorie « entrepôt de consignation et commandes privées » sont des estimations faites à partir des factures produites par les Services spéciaux. Le total ne comprend pas les produits qui ont été retirés du répertoire au cours de l'exercice financier.

DISTRIBUTION DES REVENUS PAR TYPE DE PRODUIT

	Spiritueux canadiens	Vins 100 % ontariens	Bières ontariennes
Fournisseur	23 %	45 %	43 %
Marge bénéficiaire de la LCBO	52 %	43 %	19 %
Taxes fédérales et TVH*	25 %	12 %	38 %
Consigne**			

* Remarque : La TVH est perçue par le gouvernement fédéral qui en verse ensuite une partie au gouvernement de l'Ontario.

** Remarque : La consigne perçue lors de la vente des vins, des spiritueux et des bières est comptabilisée comme élément du passif, et non comme revenu.

VOLUME DES VENTES DE LA LCBO PAR CATÉGORIE (en milliers de litres)

	Exercice 2017	Exercice 2016	Exercice 2015	Exercice 2014	Exercice 2013
Spiritueux canadiens					
Cooler à base de spiritueux	28,4 %	26,8 %	26,6 %	28,5 %	28,3 %
Whisky canadien	12,9 %	14,1 %	14,7 %	15,6 %	15,5 %
Vodka canadienne	8,0 %	8,8 %	9,1 %	9,4 %	9,6 %
Rhum canadien	6,2 %	6,9 %	7,6 %	8,0 %	8,2 %
Liqueur canadienne	1,9 %	2,0 %	2,2 %	2,4 %	2,2 %
Dry gin canadien	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,6 %
Autres	2,3 %	0,8 %	0,7 %	0,2 %	1,4 %
Spiritueux importés					
Cooler à base de spiritueux	12,2 %	11,1 %	7,2 %	5,8 %	4,8 %
Vodka	7,0 %	7,5 %	8,2 %	8,4 %	8,1 %
Scotch	3,7 %	4,1 %	4,2 %	4,3 %	4,2 %
Boissons alcooliques diverses	3,3 %	3,5 %	3,9 %	3,9 %	3,8 %
Liqueur	2,7 %	3,0 %	3,1 %	2,9 %	3,0 %
Brandy français	1,7 %	1,8 %	1,8 %	1,8 %	1,8 %
Autres	9,1 %	9,0 %	10,1 %	8,3 %	8,7 %
Total des spiritueux	105 891	95 821	88 772	87 305	88 752
Vins canadiens					
Vin de table blanc	14,8 %	14,7 %	14,6 %	14,5 %	14,6 %
Vin de table rouge	10,2 %	10,1 %	9,7 %	9,3 %	9,0 %
Vin fortifié	1,1 %	1,1 %	1,2 %	1,2 %	1,2 %
Vin de table rosé	0,9 %	0,9 %	0,9 %	0,9 %	0,9 %
Vin pétillant 7 %	0,7 %	0,7 %	0,8 %	0,8 %	0,9 %
Cooler à base de vin	0,1 %	0,2 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Autres	4,1 %	3,4 %	2,6 %	2,0 %	2,0 %
Vins importés					
Vin de table rouge	34,4 %	35,1 %	36,4 %	37,1 %	38,0 %
Vin de table blanc	20,5 %	20,4 %	20,9 %	21,5 %	22,3 %
Vin pétillant	2,8 %	2,6 %	2,5 %	2,4 %	2,5 %
Vin de table rosé	1,5 %	1,5 %	1,4 %	1,4 %	0,8 %
Vin fortifié	0,9 %	0,9 %	1,0 %	1,0 %	1,1 %
Cooler à base de vin	0,3 %	0,4 %	0,3 %	0,2 %	0,1 %
Autres	7,7 %	8,3 %	8,1 %	7,8 %	6,7 %
Total des vins	156 672	154 569	146 403	139 540	135 079

VOLUME DES VENTES DE LA LCBO PAR CATÉGORIE (en milliers de litres) (suite)

	Exercice 2017	Exercice 2016	Exercice 2015	Exercice 2014	Exercice 2013
Bières canadiennes					
Bières ontariennes	44,1 %	43,6 %	45,0 %	45,2 %	45,4 %
Autres bières canadiennes	3,9 %	4,3 %	3,3 %	3,0 %	3,4 %
Bières importées					
Autres bières importées	41,2 %	42,0 %	42,9 %	43,7 %	43,3 %
Bières américaines	10,7 %	10,0 %	8,7 %	8,0 %	7,8 %
Saké	0,1 %	0,1 %	0,1 %	0,1 %	0,1 %
Total des bières	257 138	251 747	233 598	226 677	224 475
Total	519 701	502 137	468 773	453 522	448 306

VALEUR DES VENTES DE LA LCBO PAR CATÉGORIE (en milliers de dollars)

	Exercice 2017	Exercice 2016	Exercice 2015	Exercice 2014	Exercice 2013
Spiritueux canadiens					
Whisky canadien	18,5 %	19,1 %	19,2 %	20,2 %	20,2 %
Vodka canadienne	11,5 %	11,9 %	12,0 %	12,2 %	12,5 %
Rhum canadien	8,9 %	9,4 %	10,0 %	10,4 %	10,7 %
Cooler à base de spiritueux	7,2 %	6,5 %	6,4 %	6,9 %	7,0 %
Liqueur canadienne	2,4 %	2,4 %	2,5 %	2,7 %	2,4 %
Dry gin canadien	0,7 %	0,7 %	0,7 %	0,7 %	0,7 %
Autres	0,8 %	0,4 %	0,4 %	0,3 %	0,7 %
Spiritueux importés					
Vodka	10,8 %	10,9 %	11,5 %	11,7 %	11,6 %
Scotch	8,4 %	8,5 %	8,4 %	8,3 %	8,1 %
Boissons alcooliques diverses	4,9 %	5,0 %	5,2 %	5,2 %	5,0 %
Liqueur	4,2 %	4,5 %	4,4 %	4,2 %	4,3 %
Brandy français	3,9 %	3,7 %	3,5 %	3,4 %	3,4 %
Cooler à base de spiritueux	3,2 %	2,9 %	1,9 %	1,6 %	1,4 %
Autres	14,6 %	14,1 %	13,8 %	12,2 %	12,0 %
Total des spiritueux	2 288 632 \$	2 159 539 \$	2 035 369 \$	1 983 273 \$	1 965 498 \$
Vins canadiens					
Vin de table blanc	11,3 %	11,3 %	11,2 %	11,1 %	11,2 %
Vin de table rouge	8,4 %	8,4 %	8,0 %	7,7 %	7,4 %
Vin fortifié	1,0 %	1,0 %	1,0 %	1,1 %	1,1 %
Vin de table rosé	0,7 %	0,7 %	0,7 %	0,7 %	0,7 %
Vin pétillant 7 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
Cooler à base de vin	0,1 %	0,1 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Autres	2,4 %	2,1 %	1,8 %	1,5 %	1,6 %
Vins importés					
Vin de table rouge	42,4 %	43,2 %	44,1 %	44,5 %	44,9 %
Vin de table blanc	21,8 %	21,7 %	21,9 %	22,3 %	22,6 %
Vin pétillant	5,2 %	4,8 %	4,5 %	4,4 %	4,5 %
Vin de table rosé	1,5 %	1,4 %	1,3 %	1,3 %	0,8 %
Vin fortifié	1,1 %	1,1 %	1,2 %	1,2 %	1,2 %
Cooler à base de vin	0,2 %	0,2 %	0,1 %	0,1 %	0,1 %
Autres	3,5 %	3,8 %	3,7 %	3,6 %	3,5 %
Total des vins	2 087 930 \$	2 016 659 \$	1 900 542 \$	1 802 878 \$	1 745 646 \$

VALEUR DES VENTES DE LA LCBO PAR CATÉGORIE (en milliers de dollars) (suite)

	Exercice 2017	Exercice 2016	Exercice 2015	Exercice 2014	Exercice 2013
Bières canadiennes					
Bières ontariennes	42,6 %	42,1 %	43,0 %	42,4 %	41,9 %
Autres bières canadiennes	3,8 %	4,3 %	3,5 %	3,2 %	3,7 %
Bières importées					
Autres bières importées	42,8 %	43,6 %	44,6 %	46,2 %	46,5 %
Bières américaines	10,3 %	9,5 %	8,4 %	7,8 %	7,6 %
Saké	0,5 %	0,4 %	0,4 %	0,4 %	0,4 %
Total des bières	1 138 580 \$	1 086 962 \$	991 143 \$	948 990 \$	926 334 \$
Total	5 515 142 \$	5 263 161 \$	4 927 055 \$	4 735 141 \$	4 637 479 \$

VENTES DE LA LCBO PAR PAYS D'ORIGINE

Au cours de l'exercice 2017, en excluant les commandes privées et les ventes aux épiceries, la LCBO a vendu des produits provenant de 81 pays différents.

Spiritueux

Ontario <i>Ventes nettes (\$)</i> 668 181 424 \$ <i>Litres</i> 44 751 834		
Canada <i>Ventes nettes (\$)</i> 1 143 226 336 \$ <i>Litres</i> 63 782 564	Royaume-Uni <i>Ventes nettes (\$)</i> 275 863 269 \$ <i>Litres</i> 7 380 085	États-Unis <i>Ventes nettes (\$)</i> 223 296 132 \$ <i>Litres</i> 14 049 557
France <i>Ventes nettes (\$)</i> 168 827 244 \$ <i>Litres</i> 4 651 976	Irlande <i>Ventes nettes (\$)</i> 88 702 279 \$ <i>Litres</i> 2 691 174	Mexique <i>Ventes nettes (\$)</i> 73 227 792 \$ <i>Litres</i> 1 795 415
Suède <i>Ventes nettes (\$)</i> 72 523 882 \$ <i>Litres</i> 2 384 119	Italie <i>Ventes nettes (\$)</i> 37 730 659 \$ <i>Litres</i> 1 219 938	Allemagne <i>Ventes nettes (\$)</i> 25 354 700 \$ <i>Litres</i> 979 935
Pologne <i>Ventes nettes (\$)</i> 24 549 509 \$ <i>Litres</i> 693 838	Autres <i>Ventes nettes (\$)</i> 155 329 720 \$ <i>Litres</i> 6 262 425	Total <i>Ventes nettes (\$)</i> 2 288 631 523 \$ <i>Litres</i> 105 891 026

VENTES DE LA LCBO PAR PAYS D'ORIGINE (suite)

Vins

Ontario Ventes nettes (\$) 502 296 698 \$ Litres 49 344 101		
Canada Ventes nettes (\$) 509 842 066 \$ Litres 49 928 290	États-Unis Ventes nettes (\$) 359 002 946 \$ Litres 20 779 679	Italie Ventes nettes (\$) 344 722 894 \$ Litres 23 135 486
France Ventes nettes (\$) 200 378 985 \$ Litres 9 656 657	Australie Ventes nettes (\$) 180 274 793 \$ Litres 11 879 163	Chili Ventes nettes (\$) 111 982 872 \$ Litres 9 972 370
Nouvelle-Zélande Ventes nettes (\$) 76 384 465 \$ Litres 3 677 802	Argentine Ventes nettes (\$) 72 091 039 \$ Litres 5 321 246	Espagne Ventes nettes (\$) 69 783 811 \$ Litres 4 060 337
Afrique du Sud Ventes nettes (\$) 39 094 228 \$ Litres 3 081 387	Autres Ventes nettes (\$) 129 846 856 \$ Litres 15 502 645	Total Ventes nettes (\$) 2 093 404 955 \$ Litres 156 995 062

VENTES DE LA LCBO PAR PAYS D'ORIGINE *(suite)*

Bières

Ontario <i>Ventes nettes (\$)</i> 485 426 283 \$ <i>Litres</i> 113 433 996		
Canada <i>Ventes nettes (\$)</i> 533 217 533 \$ <i>Litres</i> 124 291 927	Pays-Bas <i>Ventes nettes (\$)</i> 121 066 984 \$ <i>Litres</i> 26 193 251	États-Unis <i>Ventes nettes (\$)</i> 116 995 312 \$ <i>Litres</i> 27 591 562
Mexique <i>Ventes nettes (\$)</i> 105 983 802 \$ <i>Litres</i> 21 382 305	Belgique <i>Ventes nettes (\$)</i> 76 598 261 \$ <i>Litres</i> 15 300 576	Allemagne <i>Ventes nettes (\$)</i> 40 226 298 \$ <i>Litres</i> 10 425 675
Royaume-Uni <i>Ventes nettes (\$)</i> 26 238 373 \$ <i>Litres</i> 5 279 196	Pologne <i>Ventes nettes (\$)</i> 22 414 921 \$ <i>Litres</i> 6 211 594	Irlande <i>Ventes nettes (\$)</i> 21 036 834 \$ <i>Litres</i> 4 202 832
Danemark <i>Ventes nettes (\$)</i> 15 788 430 \$ <i>Litres</i> 3 933 489	Autres <i>Ventes nettes (\$)</i> 53 538 342 \$ <i>Litres</i> 12 002 397	Total <i>Ventes nettes (\$)</i> 1 133 105 089 \$ <i>Litres</i> 256 814 803

Mention

La LCBO remercie les membres du comité de vérification du conseil d'administration de la LCBO pour leur collaboration à la préparation du présent rapport. Le rapport est aussi accessible en ligne à l'adresse www.lcbo.com, sous la rubrique « À propos de la LCBO ». Réalisation : Service des communications de la LCBO. Conception graphique : ANITA CHEN DESIGN. Photographie : ASI Photography. États financiers : Service de planification économique et financière, et bureau du contrôleur de la LCBO. Traduction française : Services en français de la LCBO.

This report is also published in English as LCBO Annual Report 2016–17.

Ce rapport est imprimé sur du papier contenant 30 % de fibres postconsommation recyclées et certifié conformément aux normes du Forest Stewardship Council (FSC). Impression : Centre d'impression de la LCBO.



SERVICE

LCBO

www.lcbo.com | www.vintages.com

