



Les

GENS

**Revue des
résultats
financiers
T1 2006**

11 octobre 2005



Le Groupe
Jean Coutu
(PJC) inc.

avant tout



Le Groupe
Jean Coutu
(PJC) inc.



M. François J. Coutu
Président et chef de la direction
Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.

Déclarations prospectives



Le Groupe
Jean Coutu
(PJC) inc.

Certaines déclarations contenues dans cette présentation, y compris celles concernant les résultats et performances futurs, sont des déclarations prospectives (au sens de la loi américaine intitulée *Private Securities Litigation Reform Act* de 1995) basées sur les anticipations courantes. L'exactitude de telles déclarations est sujette à un certain nombre de risques, d'incertitudes et d'hypothèses pouvant occasionner une différence entre les résultats réels et ceux projetés, y compris, sans s'y limiter, les variations des taux de change, notre capacité à faire face à la concurrence efficacement et à nous adapter aux changements initiés par nos concurrents ainsi qu'aux tendances et autres facteurs dans les marchés où nous sommes présents. La Compagnie décline toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser les déclarations prospectives contenues dans les documents qu'elle publie, que ce soit en raison de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou tout autre élément.

Cette présentation contient également certaines mesures financières non définies par les principes comptables généralement reconnus. Ces mesures sont réconciliées avec les mesures financières comparables énoncées dans les communications de la Compagnie à ses actionnaires.

RÉSULTATS

FAITS SAILLANTS / T1 2006



Le Groupe
Jean Coutu
(PJC) inc.

Sommaire des résultats (millions de \$US sauf BPA)	T1 2006	T4 2005	T1 2005
Revenus	2 683,1	2 768,4	1 336,7
Bénéfice brut	616,6	647,5	270,2
<i>en % des ventes</i>	<i>23,4%</i>	<i>23,8%</i>	<i>20,8%</i>
Frais généraux et d'exploitation	558,4	542,8	247,5
<i>en % des revenus</i>	<i>20,8%</i>	<i>19,6%</i>	<i>18,5%</i>
Bénéfice d'exploitation avant amortissements	104,4	148,4	61,9
<i>en % des revenus</i>	<i>3,9%</i>	<i>5,4%</i>	<i>4,6%</i>
Bénéfice net	11,1	46,2	22,3
Bénéfice par action	0,04 \$	0,18 \$	0,09 \$

RÉSULTATS

BEAA PAR SECTEUR



Le Groupe
Jean Coutu
(PJC) inc.

BEAA (millions de \$US)	T1 2006		T4 2005		T1 2005	
Franchisage	37,9	<i>10,4%</i>	40,9	<i>11,1%</i>	32,0	<i>10,2%</i>
Ventes au détail	66,5	<i>2,9%</i>	107,5	<i>4,5%</i>	29,9	<i>2,9%</i>
Consolidé	104,4	<i>3,9%</i>	148,4	<i>5,4%</i>	61,9	<i>4,6%</i>



- Entente signée pour la vente de 30 centres commerciaux pour un prix brut d'environ 112 M \$CA, sujette à une vérification au préalable des titres de propriété:
 - ▶ Clôture prévue pour le 1er novembre.
 - ▶ Produit net sera affecté à la réduction de la dette.
- Croissance de 4,7 % du nombre de prescriptions pour les pharmacies Jean Coutu par rapport à l'an passé comparativement à 0.9 % pour l'ensemble du marché au Québec.

OPÉRATIONS CANADIENNES

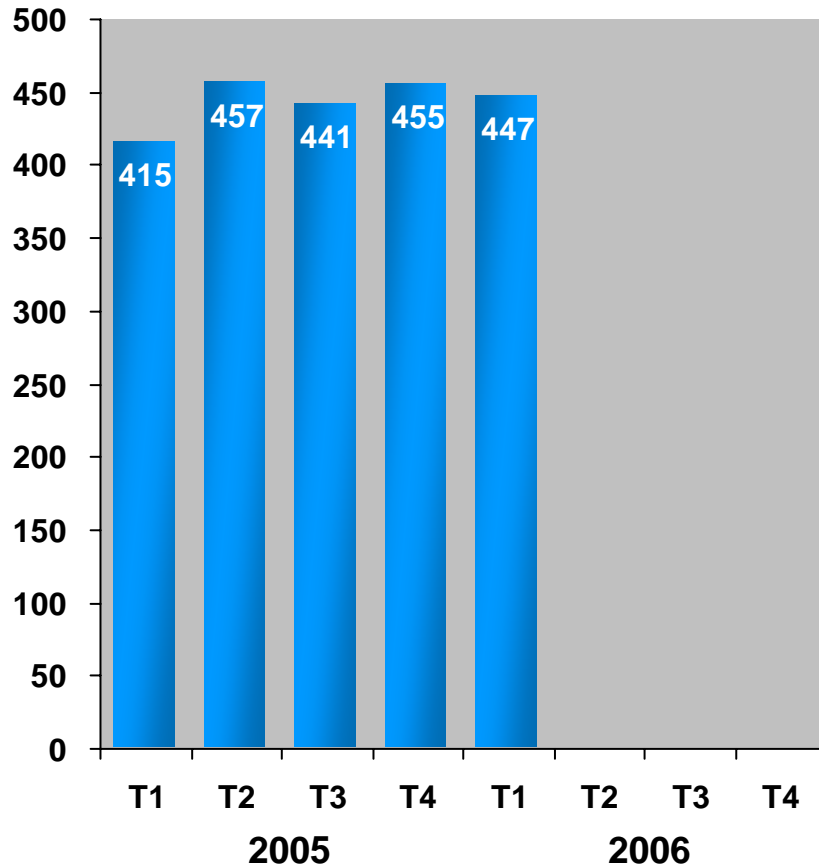
REVENUS ET BEAA



Le Groupe
Jean Coutu
(PJC) inc.

REVENUS

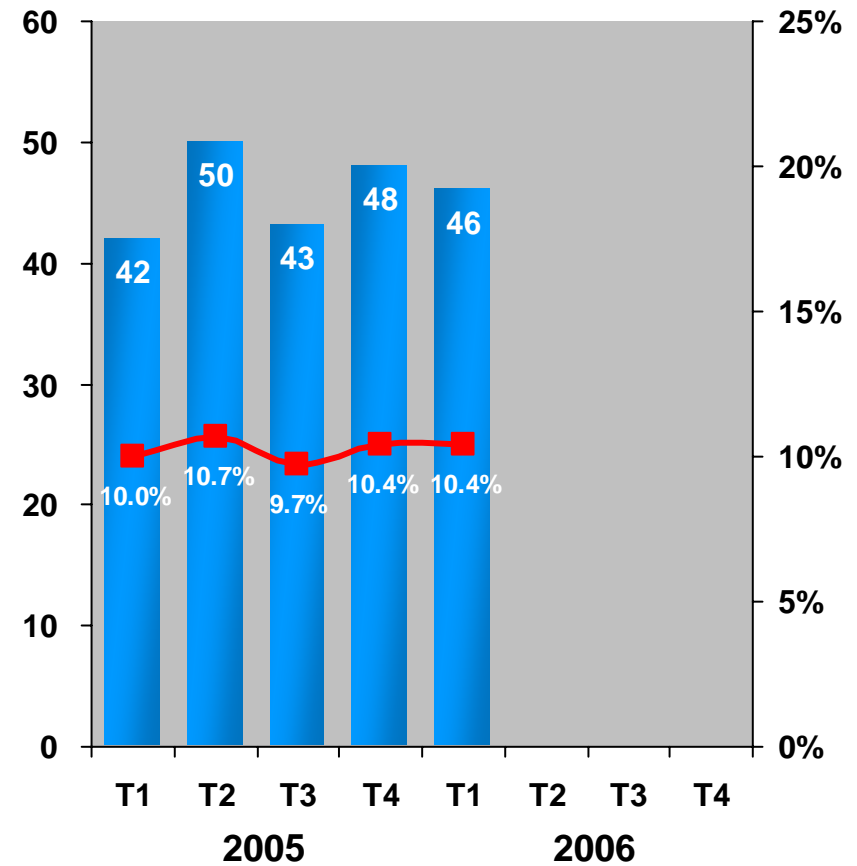
M \$CAN



BEAA

M \$CAN

Marge
BEAA



OPÉRATIONS CANADIENNES

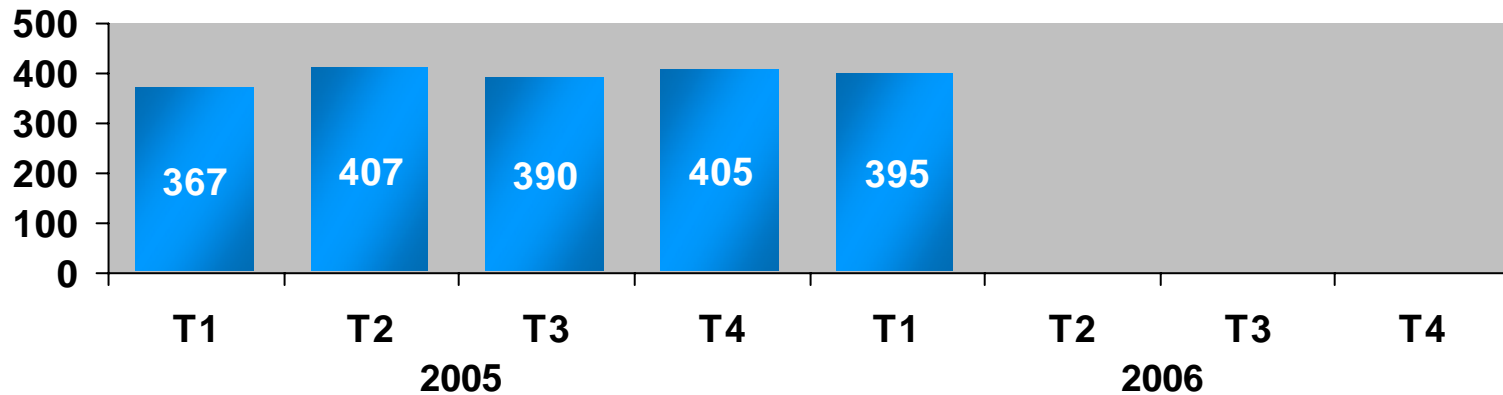
CHIFFRE D'AFFAIRES ET MARGE BRUTE



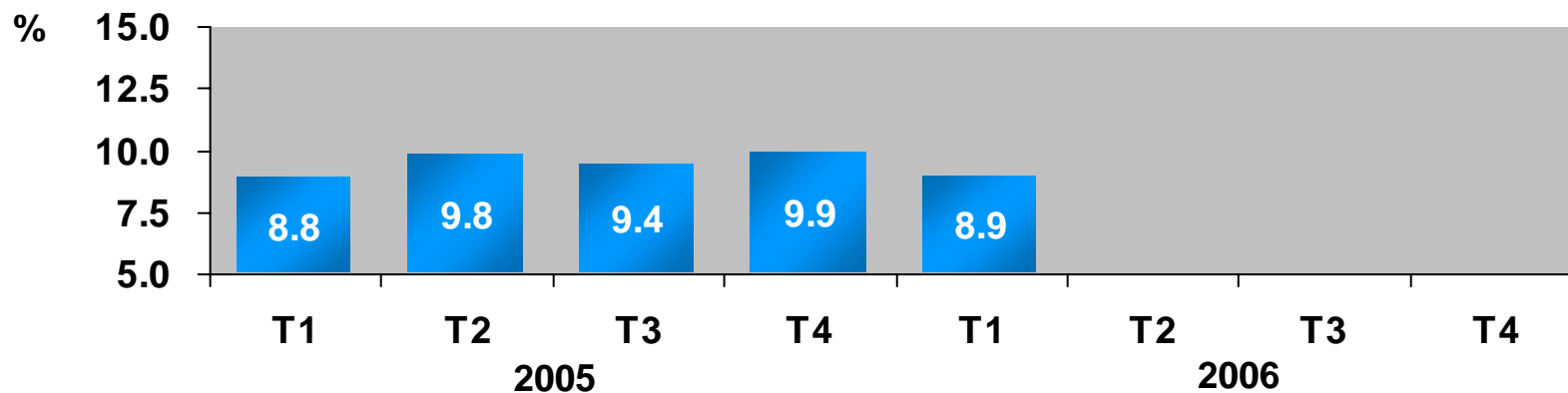
Le Groupe
Jean Coutu
(PJC) inc.

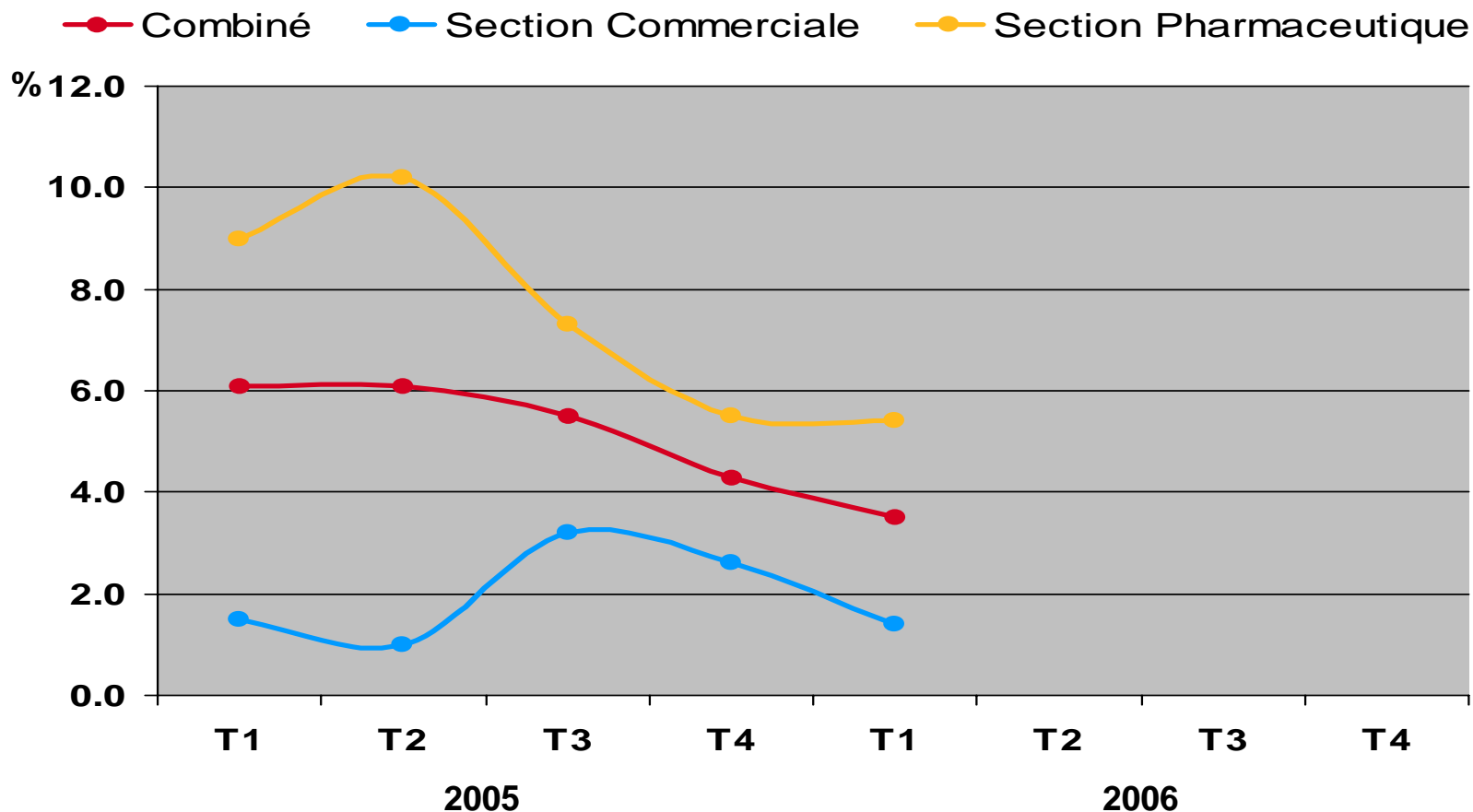
Chiffre d'affaires

M \$CAN



Marge brute





RÉSULTATS

CROISSANCE DES VENTES AU DÉTAIL



Le Groupe
Jean Coutu
(PJC) inc.

Croissance des ventes au détail Canada	T1 2006	Mois d'août
Tous les établissements		
Total	3,6%	4,5%
Section pharmaceutique	5,5%	7,5%
Section commerciale	1,4%	1,4%
Établissements comparables		
Total	3,5%	4,5%
Section pharmaceutique	5,4%	7,5%
Section commerciale	1,4%	1,4%
Ventes au détail		
Section pharmaceutique	58%	58%
Section commerciale	42%	42%



Le Groupe
Jean Coutu
(PJC) inc.



M. Michel Coutu
Président et chef de la direction
The Jean Coutu Group (PJC) U.S.A. Inc.



- Sur une base d'établissement comparable et en incluant les résultats de Eckerd pour le mois d'août seulement, nos ventes totales ont augmenté de 0,3 %, avec une hausse de 1,3 % pour la section pharmaceutique et une baisse de 2,3 % pour la section commerciale.
- T1-2006 a été un trimestre comportant plusieurs défis.
- Conversion des systèmes des technologies de l'information Brooks Eckerd, fermeture du siège social en Floride et de 78 établissements Eckerd complétées au cours du trimestre, entraînant des dépenses non récurrentes d'environ 12 M \$.

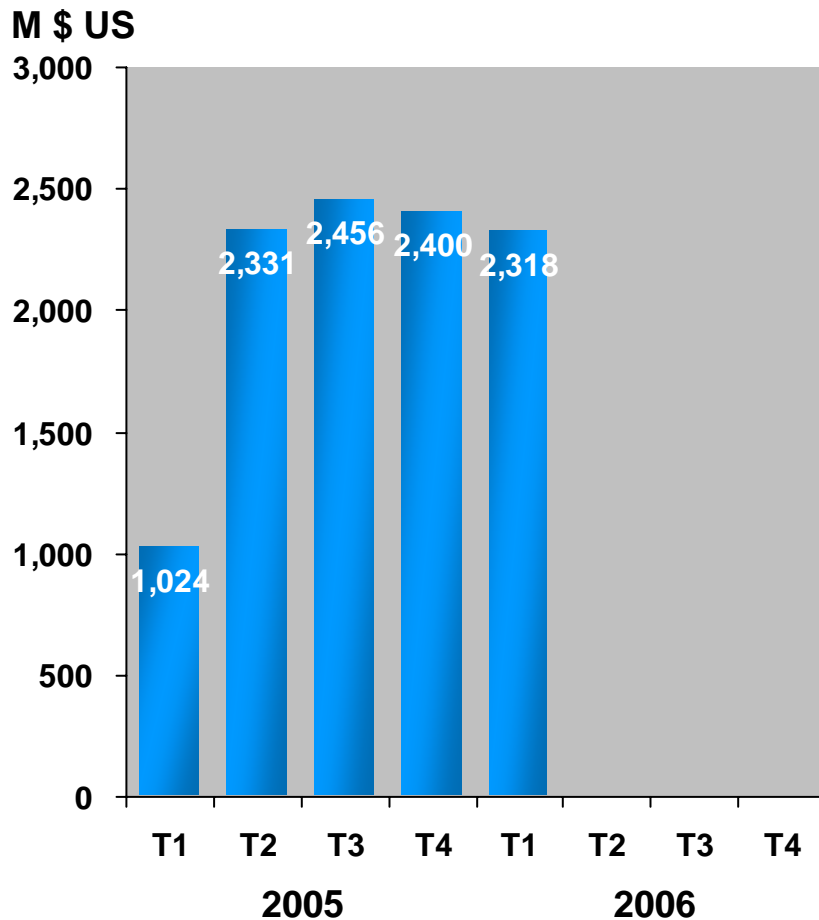
RÉSEAU AMÉRICAIN

REVENUS ET BEAA

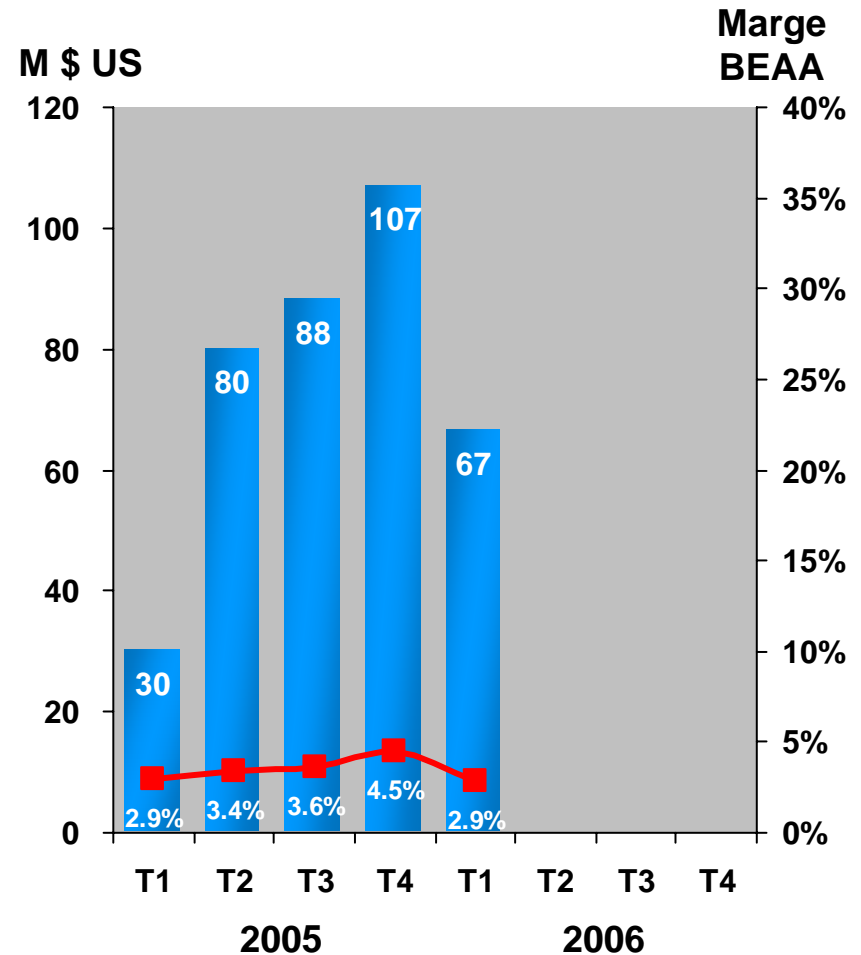


Le Groupe
Jean Coutu
(PJC) inc.

REVENUS



BEAA



RÉSEAU AMÉRICAIN

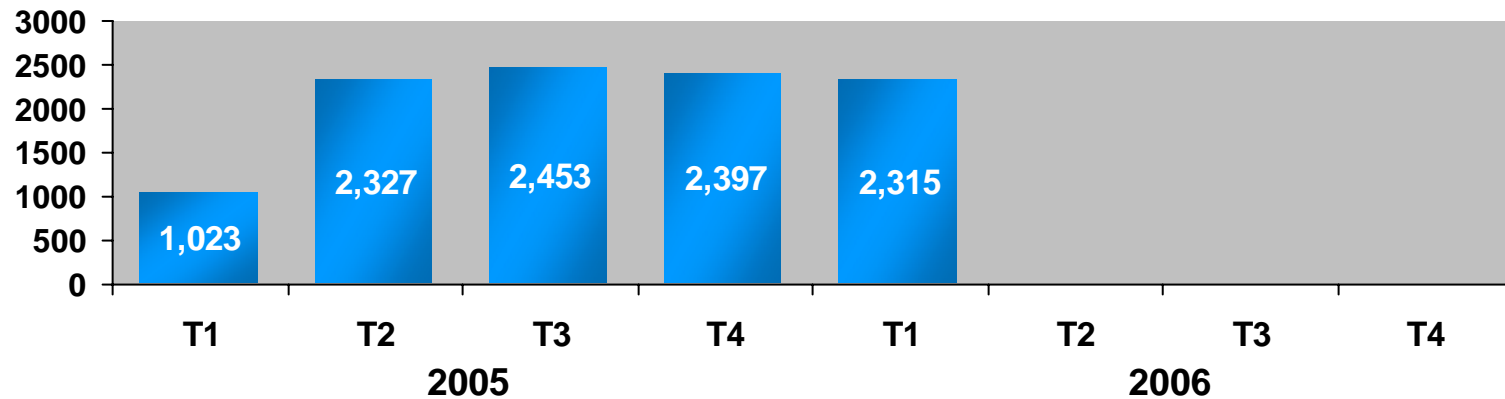
CHIFFRE D'AFFAIRES ET MARGE BRUTE



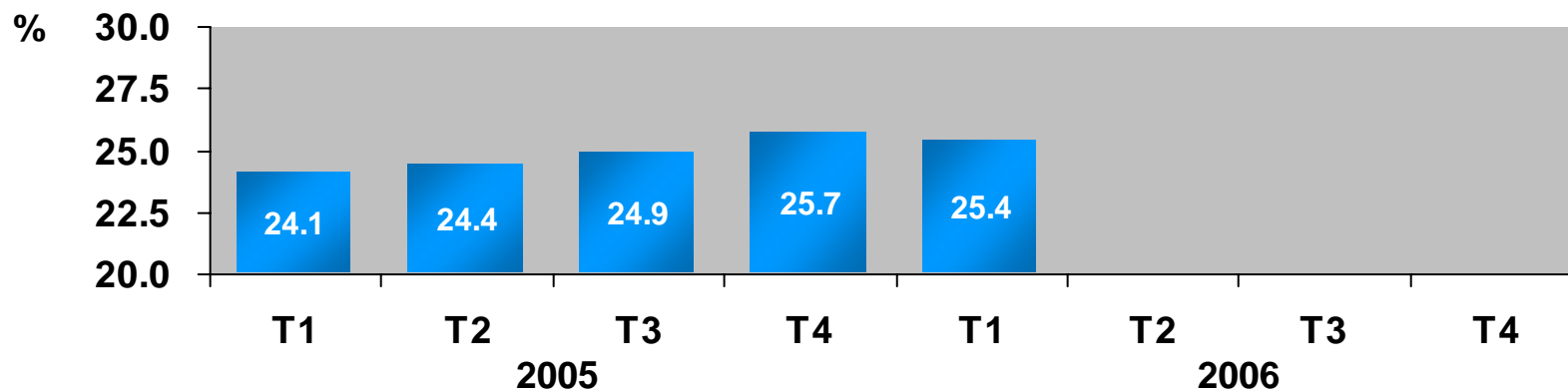
Le Groupe
Jean Coutu
(PJC) inc.

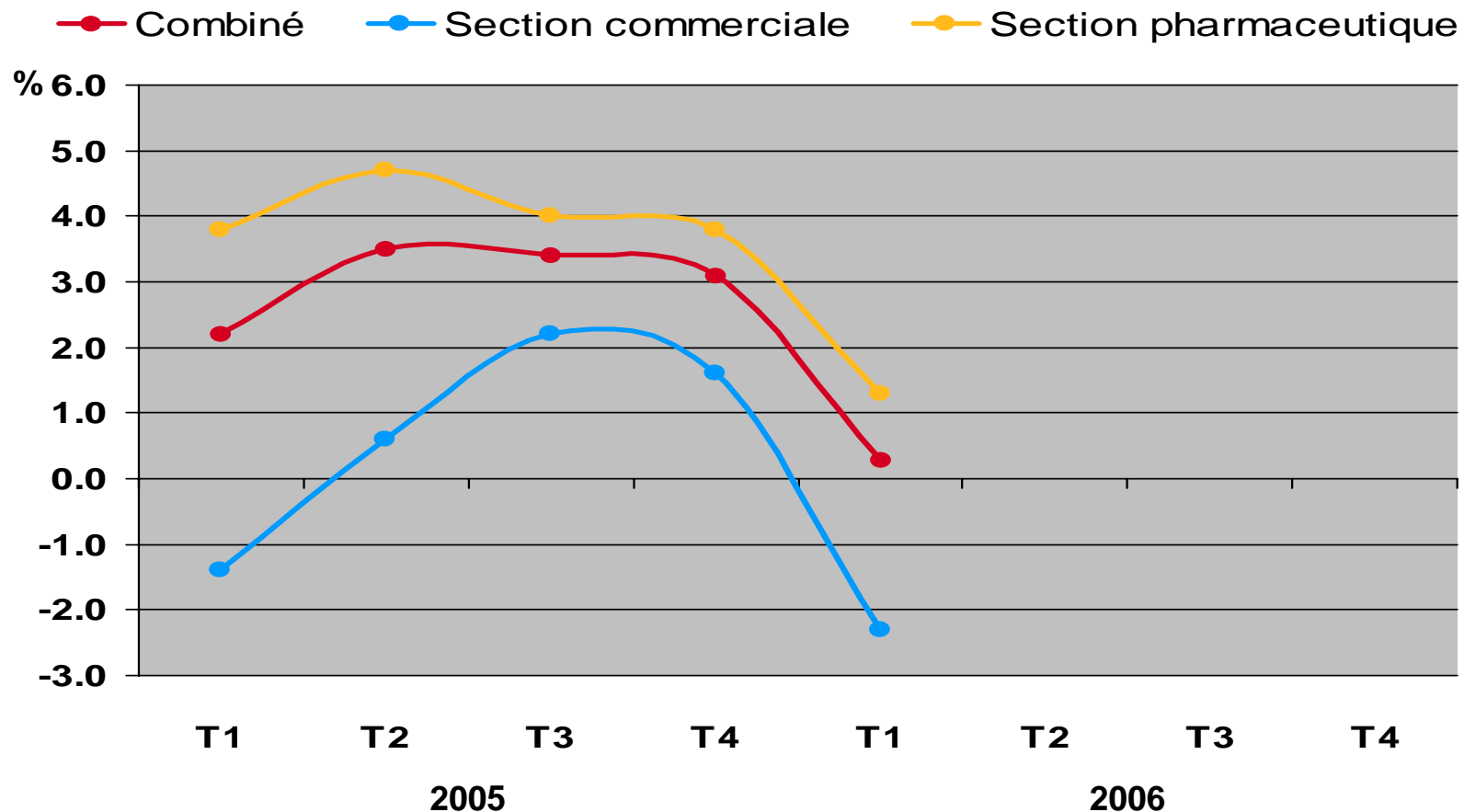
Chiffre d'affaires

M \$ US



Marge brute





(1) T1 2006 la croissance des ventes au détail inclut les ventes des établissements Eckerd du mois d'août seulement.

RÉSULTATS

CROISSANCE DES VENTES AU DÉTAIL



Le Groupe
Jean Coutu
(PJC) inc.

Croissance des ventes au détail États-Unis	T1 2006 (1)	Mois d'août
Tous les établissements		
Total	126,3%	-1,7%
Section pharmaceutique	131,0%	-0,1%
Section commerciale	114,3%	-6,1%
Établissements comparables		
Total	0,3%	-0,8%
Section pharmaceutique	1,3%	0,6%
Section commerciale	-2,3%	-4,5%
Ventes au détail		
Section pharmaceutique	73%	74%
Section commerciale	27%	26%

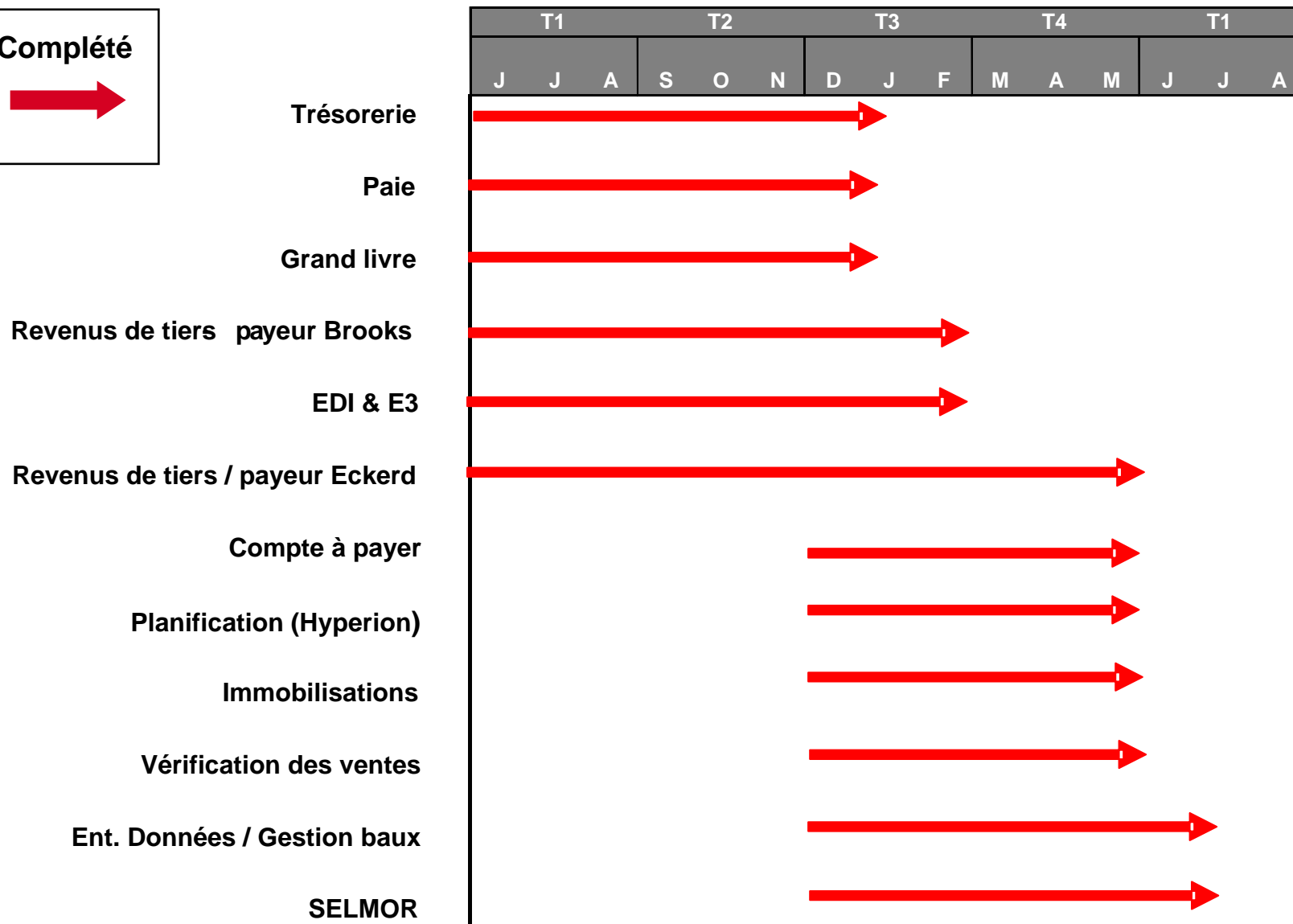
(1) T1 2006 la croissance des ventes au détail inclut les ventes des établissements Eckerd du mois d'août seulement.



- Les ventes de la section pharmaceutique comparables des établissements Brooks Eckerd ont augmenté de 1,3% au cours du T1-2006 et incluent les ventes réalisées chez Eckerd pour le mois d'août seulement avec une légère diminution du nombre d'ordonnances réalisées.
- Les ventes de la section pharmaceutique comparables des pharmacies Brooks Eckerd ont progressé de 0,6 % pour le mois d'août.
- Les ventes de médicaments génériques ont également progressé, réduisant ainsi la croissance des ventes. En % du total des ordonnances réalisées chez Brooks Eckerd, les ventes de médicaments génériques ont atteint 54,7% comparativement à 53,0 % au cours du T4-2005.
- La conversion des médicaments d'origine vers les médicaments génériques a affecté la croissance des ventes de 2,3 % au cours du T1-2006.

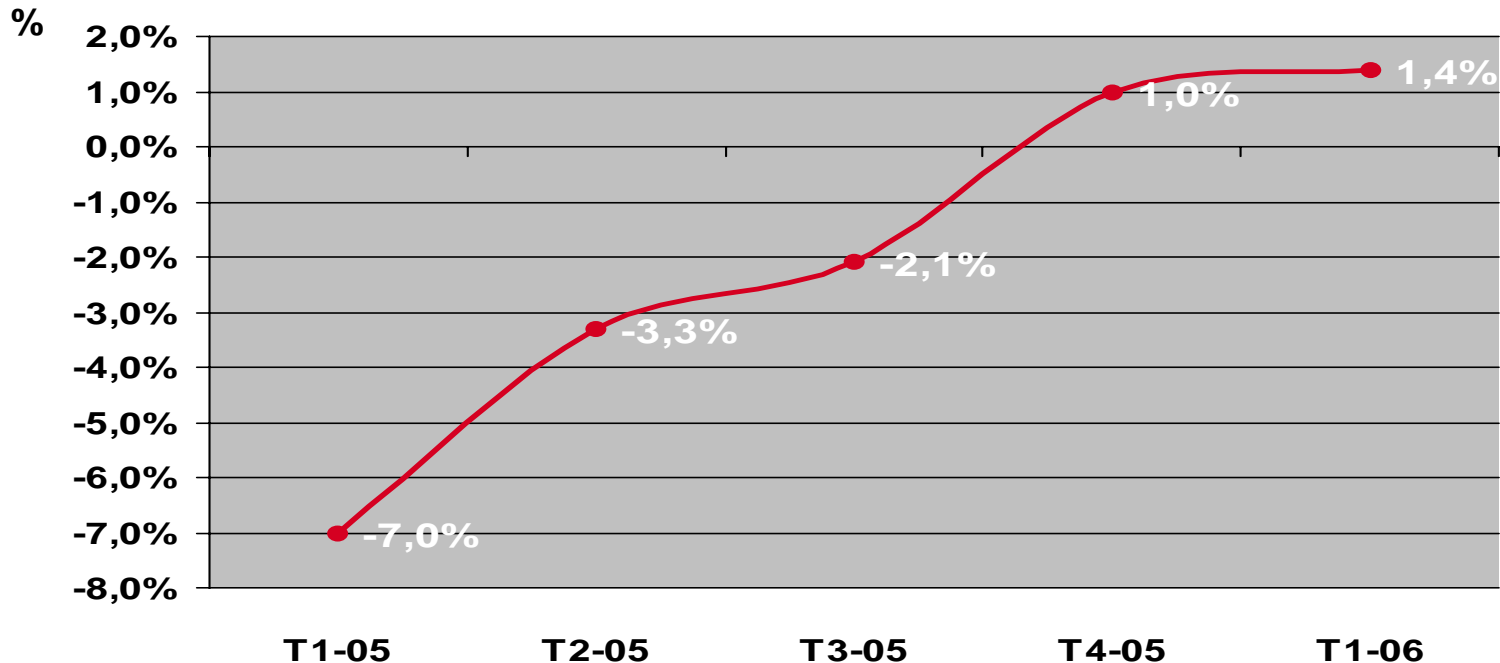


- Les ventes de la section commerciale comparables du réseau Brooks Eckerd ont diminué de 2,3% au cours du T1-2006, incluant les ventes des pharmacies Eckerd du mois d'août seulement.
- Pour le seul mois d'août, les ventes de la section commerciale comparables du réseau Brooks Eckerd ont diminué de 4,5%.
- Les tendances suivantes ont eu un impact sur les ventes de la section commerciale du T1:
 - ▶ Diminution des produits de catégorie «breuvage» et autres catégories à marge réduite.
 - ▶ L'usage grandissant des appareils photo digitaux a réduit de façon importante la vente des films et les développements de photo, qui, auparavant, représentaient une catégorie importante chez Eckerd.
 - ▶ Diminution des ventes de certains produits en vente libre tels : pseudoephedrine, vitamine E.
 - ▶ L'implantation de SELMOR en juillet a eu un impact sur les niveaux d'inventaire en magasin et sur la disponibilité des produits en promotion, ce qui a nui à la croissance des ventes. Ces problèmes seront corrigés incessamment.





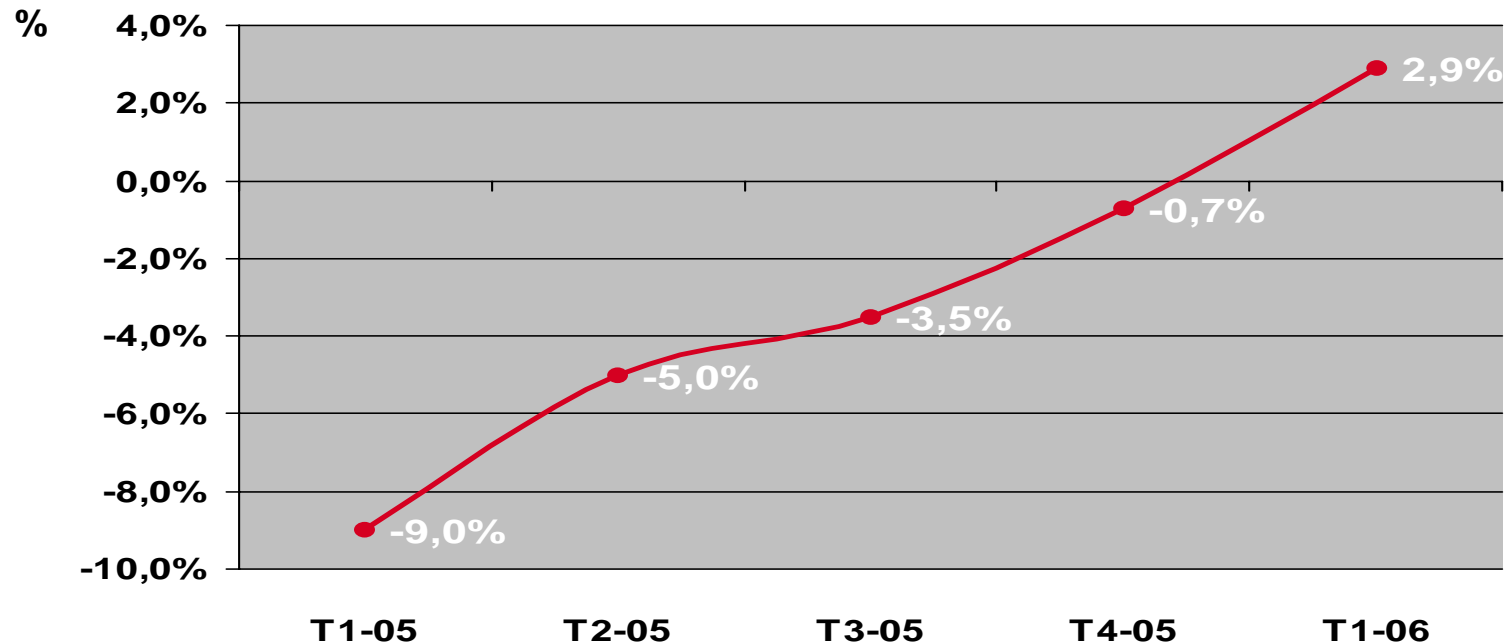
Produits beauté et santé



- Le changement de stratégie appliqué aux produits clés a eu pour effet d'inverser la tendance négative des ventes. Nos efforts sont et seront encore orientés sur les produits de beauté et santé.



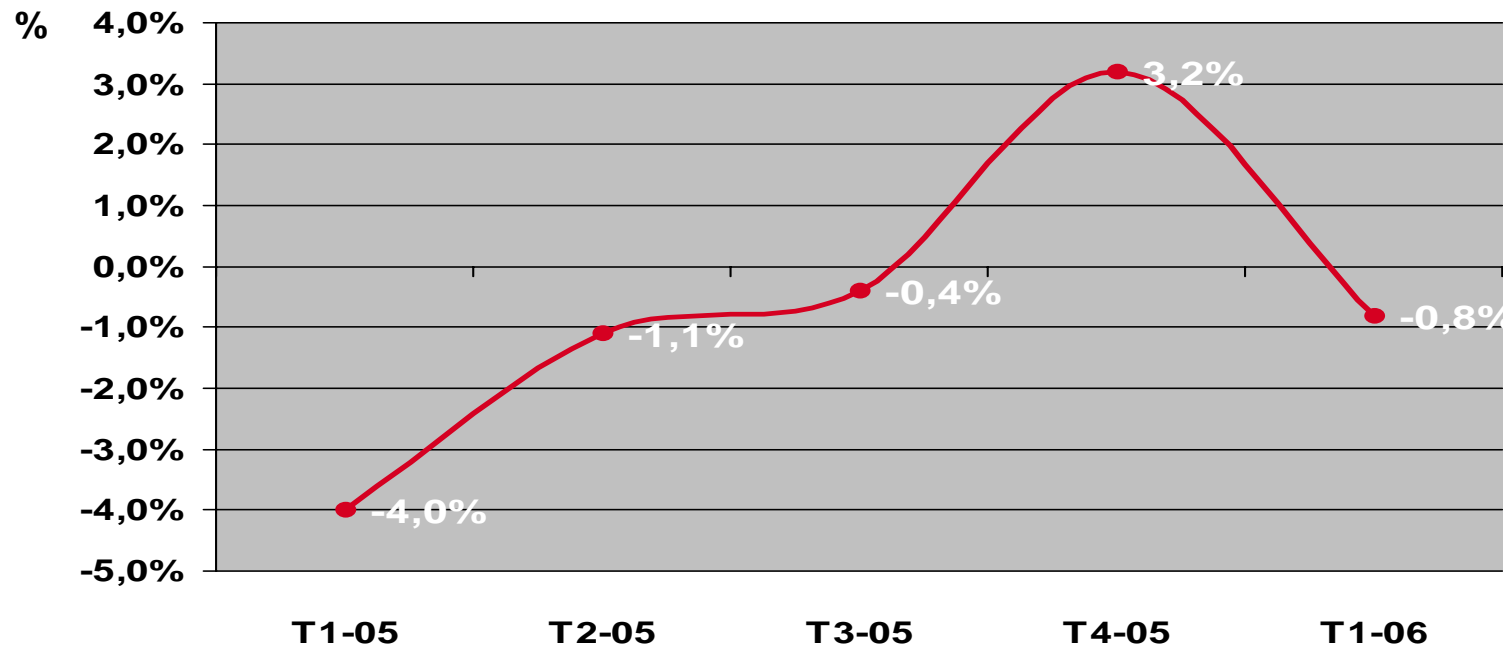
Total - Produits de beauté et soins personnels



- La tendance négative des ventes a été inversée au cours de l'année. Bonne performance dans les catégories « soin de la peau », « cheveux » et « désodorisant ».



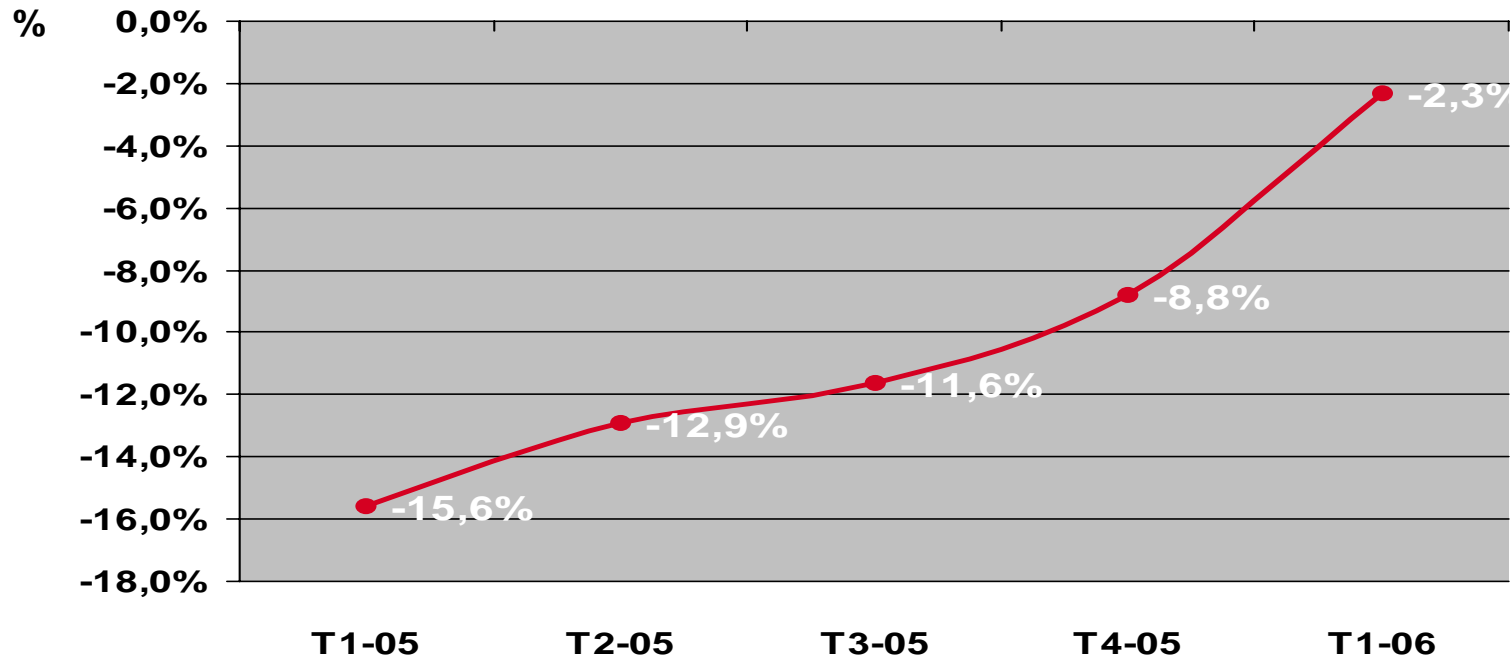
Total - Médicaments en vente libre



- Le repositionnement des Pseudoephedrine derrière le comptoir et la mauvaise publicité faite aux suppléments vitaminiques et à la vitamine E ont eu un effet à la baisse sur les ventes.



Produits de consommation courante



- Le changement de stratégie de vendre sous le prix coûtant les produits de catégorie «breuvage», «papier» et «lessive» continue d'avoir un impact négatif sur ces ventes.
- Les produits des catégories «friandise», «alimentation» et «collation» contribuent grandement à améliorer les ventes.

- L'assemblée des gérants « *Team 2005* » Brooks Eckerd
 - ▶ Tous les gérants et responsables régionaux du réseau se sont réunis à Philadelphie et ont rencontré les fournisseurs et les membres de la direction.
 - ▶ Les messages stratégiques (opérations et marketing) leur ont été livrés.
 - ▶ L'objectif a été atteint - stimuler leur sentiment d'appartenance et les impliquer dans l'atteinte des objectifs pour l'exercice 2006

- Réalisation d'une nouvelle campagne publicitaire au cours du trimestre – début de la diffusion en octobre 2005
 - ▶ Création de 3 messages publicitaires Brooks et Eckerd mettant en valeur le service à la clientèle, le choix et les prix avantageux.

- Partenariat avec les agences du gouvernement : CMS et SSA.
- Formation et familiarisation des pharmaciens et techniciens au programme *Medicare*.
- Chambre des conférenciers pharmaciens : Plus de 200 pharmaciens ont reçu la formation pour dispenser les services et informer les communautés.
- Mise sur pied des « Journées *Medicare*» en pharmacie pour informer les personnes âgées et leurs proches.
- L'instauration du programme de gestion de la médication des patients s'avère efficace.
- Ententes conclues avec tous les gestionnaires de plans d'assurance médicaments dans les 14 régions que nous desservons.



- Stimuler la croissance et la rentabilité des ventes
- Optimiser les coûts d'exploitation
- *Medicare Part D...*

Nous sommes prêts



Le Groupe
Jean Coutu
(PJC) inc.



M. André Belzile

**Premier vice-président finances et
affaires corporatives**

Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.

RÉSULTATS

INFORMATIONS NON CONFORMES AUX PCGR



Le Groupe
Jean Coutu
(PJC) inc.

Informations non conformes aux PCGR (millions de \$US)	T1 2006	T4 2005	T1 2005
Bénéfice net	11,1	46,2	22,3
Intérêts sur la dette à long terme	48,9	46,0	15,0
Autres frais financiers, nets	1,8	1,5	2,7
Impôts sur les bénéfices (recouvrement)	-19,0	-3,2	-4,2
Bénéfice d'exploitation	42,8	90,5	35,8
Amortissements	61,6	57,9	26,1
Bénéfice d'exploitation avant amortissements	104,4	148,4	61,9

SITUATION FINANCIÈRE

FAITS SAILLANTS CONSOLIDÉS



Le Groupe
Jean Coutu
(PJC) inc.

Bilan (millions de \$US sauf VNL)	T1 2006	F 2005	F 2004
Dette à long terme	2 583,3	2 495,8	169,6
Avoir des actionnaires	1 451,4	1 412,1	853,4
Actif total	5 715,0	5 694,9	1 343,8
Valeur nette par action	5,55 \$	5,40 \$	3,76 \$

Ratios financiers	T1 2006	F 2005	F 2004
Dette nette / Capitalisation aux livres	63,0%	62,5%	18,4%
Dette nette / Capitalisation Boursière ⁽¹⁾	34,6%	33,5%	4,6%
Dette nette / BEAA DDM	5,0	4,8	0,8
BEAA DDM / Intérêts DDM	2,7	2,6	17,2

(1) Capitalisation boursière calculée selon un total de 261,7 millions actions, au prix ayant cours le 30 septembre 2005 à la clôture des marchés (\$20,70 l'action) et à un taux de conversion du \$ CA en \$ US de 0,86



Les

**G
E
N
S**

**Revue des
résultats
financiers T1
2006**

11 octobre 2005



Le Groupe
Jean Coutu
(PJC) inc.

avant tout