

**UNIS**  
POUR SE  
**DÉMARQUER**



**Jean Coutu**

# OUVERTURE DE L'ASSEMBLÉE



# AVIS DE CONVOCATION



# RAPPORT DES SCRUTATEURS



# CONSTITUTION DE L'ASSEMBLÉE



**RÉCEPTION DES  
ÉTATS FINANCIERS  
CONSOLIDÉS POUR  
L'EXERCICE TERMINÉ  
LE 28 FÉVRIER 2015**



# ÉLECTION DES ADMINISTRATEURS



# NOMINATION DE L'AUDITEUR INDÉPENDANT



# PROPOSITION D'ACTIONNAIRES



**UNIS**  
POUR SE  
**DÉMARQUER**



**Jean Coutu**

# MISE EN GARDE QUANT AUX DÉCLARATIONS PROSPECTIVES



Cette présentation contient des déclarations prospectives qui comportent des risques et des incertitudes et qui se fondent sur les attentes, les estimations, les projections et les hypothèses actuelles de la Société qui ont été faites par celle-ci en fonction de son expérience et de sa perception des tendances historiques. Toutes les déclarations qui ont trait à des attentes ou des projections concernant l'avenir, y compris des déclarations sur la stratégie de la Société en matière de croissance, les coûts, la performance financière ou les résultats financiers sont des déclarations prospectives. Toutes les déclarations autres que les déclarations de faits historiques, y compris les déclarations concernant les perspectives du secteur d'activités de la Société et les perspectives, les projets, la situation financière et la stratégie d'affaires de la Société, peuvent constituer des déclarations prospectives au sens de la législation et de la réglementation canadiennes en valeurs mobilières. Certaines déclarations prospectives peuvent être reconnues en raison de l'emploi de la marque du futur ou du conditionnel ou de certains termes comme « s'attendre à », « avoir l'intention de », « estimer », « projeter », « prévoir », « planifier », « croire » ou « continuer » ou de la forme négative de ces termes ou des variations de ces termes ou d'une terminologie semblable. Bien que la Société soit d'avis que les attentes reflétées dans ces déclarations prospectives soient raisonnables, elle ne peut garantir qu'elles s'avéreront exactes. Ces déclarations ne garantissent pas le rendement futur et comprennent un certain nombre de risques, d'incertitudes et d'hypothèses. Ces déclarations ne tiennent pas compte de l'effet possible d'éléments non récurrents ou de fusions, d'acquisitions, d'aliénations, de radiations d'actifs ou d'autres opérations ou charges qui pourraient être annoncés ou qui pourraient avoir lieu après la date des présentes. Bien que la liste ci-dessous ne soit pas exhaustive, certains facteurs importants qui pourraient influencer sur notre performance financière, notre situation financière et nos flux de trésorerie futurs et qui pourraient faire en sorte que nos résultats réels diffèrent considérablement de ceux exprimés dans ces déclarations prospectives sont des changements de législation ou de réglementation en ce qui a trait à la vente de médicaments d'ordonnance et à l'exercice de la pharmacie, des modifications aux lois et aux règlements ou à leur interprétation, le succès du modèle d'affaires de la Société, des modifications aux règlements sur les impôts et des prises de position comptables, les variations cycliques et saisonnières dans le secteur d'activités de la Société, l'intensité de la concurrence dans le secteur d'activités de la Société, la réputation des fournisseurs et des marques, la participation de la Société dans Rite Aid Corporation (« Rite Aid »), des interruptions de travail, y compris d'éventuelles grèves et protestations de travailleurs, la capacité de la Société d'attirer et de retenir les pharmaciens, le bien-fondé des hypothèses de la direction et d'autres facteurs interdépendants de la volonté de la Société. Ces facteurs et d'autres pourraient faire en sorte que notre rendement et nos résultats financiers réels des périodes futures diffèrent considérablement des estimations ou projections concernant notre rendement ou nos résultats futurs exprimés, explicitement ou implicitement, dans ces déclarations prospectives.

Les déclarations prospectives sont fournies dans le but de faciliter la compréhension de notre situation financière et de nos résultats d'exploitation, en plus de présenter de l'information à propos des attentes et des plans de la direction pour l'avenir. Les investisseurs et les autres personnes sont donc avisés que ces déclarations peuvent ne pas être appropriées à d'autres fins et qu'ils ne devraient pas s'y fier indûment. Pour plus d'information sur les risques, les incertitudes et les hypothèses qui feraient en sorte que les résultats réels de la Société diffèrent des attentes actuelles, veuillez également vous reporter aux documents publics de la Société disponibles à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com) ou [www.jeancoutu.com](http://www.jeancoutu.com). D'autres détails et descriptions de ces facteurs et d'autres facteurs se retrouvent dans la notice annuelle sous la section intitulée « Facteurs de risque » et dans la section « Risques et incertitudes » du rapport de gestion de l'exercice terminé le 28 février 2015. Les déclarations prospectives dans cette présentation reflètent nos attentes en date de la présente et sont sujettes à changement après cette date. Nous rejetons expressément toute obligation ou intention de mettre à jour ou de réviser les déclarations prospectives, que ce soit par suite d'une nouvelle information, d'événements futurs ou autrement, à moins que les lois applicables en matière de valeurs mobilières ne nous y obligent.



# FAITS SAILLANTS 2015

→ Produits (en milliards \$)



# FAITS SAILLANTS 2015



➤ Résultat opérationnel avant amortissements (ROAA) (en millions \$)





# FAITS SAILLANTS 2015



Ventes au détail (en millions \$)





# FAITS SAILLANTS 2015

## → VENTES AU DÉTAIL

Réseau Jean Coutu

**+ 2,8 %**

Section  
commerciale

**+ 2,2 %**

Section  
pharmaceutique

**+ 3,2 %**



# FAITS SAILLANTS 2015



Ventes par établissement	11 700 000 \$
Nombre de Rx par PJC par jour	676
Nombre de Rx par PJC Santé Beauté par jour	333
Nombre de Rx par PJC Santé par jour	320
Ventes au pied carré	1 283 \$





# EXPLOITATION RÉSEAU

## → RÉALISATIONS 2015

- 8 nouvelles pharmacies dont 3 relocalisations
- 16 projets importants de rénovations



# NOMBRE DE PHARMACIES

→ 416 PHARMACIES

	PJC	Santé Beauté	Santé	Total
Québec	312	20	50	382
Ontario	8	0	1	9
Nouveau- Brunswick	17	5	3	25

# NOUVEAUTÉS MARKETING

- Nouvelles promotions Super Week-end



**JC** **Jean Coutu**  
**SUPER WEEKEND** **JC**  
**2 JOURS SEULEMENT** Samedi et dimanche  
**14 ET 15 MARS**



**SUPER WEEKEND** **JC**  
**2 JOURS SEULEMENT** Samedi et dimanche  
**14 ET 15 MARS**

**RABAIS DE 10\$**  
29.99

**RABAIS DE 7\$**  
9.99 ch. ea.

**RABAIS DE 5\$**  
9.99 ch. ea.

**RABAIS DE 33%**  
6.99 em.

**RABAIS DE 5\$**  
9.99

**RABAIS DE 5\$**  
9.99

# NOUVEAUTÉS MARKETING

## o Entente avec les sœurs Dufour-Lapointe

**LES SŒURS DUFOUR LAPOINTE**

# BISOUS

Des lèvres à croquer

**Rouge à lèvres Distinction**

- Mat
- Longue tenue
- 10 teintes

**Brillant à lèvres**

- Teintes mates ou nacrées
- Application fluide
- 9 teintes

5,99 \$ ch.

« Mats ou nacrés, variez leurs teintes à volonté. »

**Mascara Fantacils**

- Définit
- Allonge
- 3 teintes

**Mascara Revitacils**

- Base hydratante pour les cils
- Allonge, fortifie et gonfle les cils

**Mascara Fantacils**

**Ombre à paupières**

- Couleur Taupe
- Glisse facilement
- Donne une apparence fournie aux sourcils
- 5 teintes

**« Mon trio infailable pour des yeux à la fois en santé et en beauté. »**

— Maxime

**« Mon astuce beauté préférée pour des sourcils fournis et un regard défini. »**

— Justine

**« Mon secret pour un regard pétillant à souhait: 25 teintes à décliner selon l'humeur de la journée. »**

— Chloé

**Les coups de cœur des 3 sœurs.**

**PERSONNELLE COSMÉTIQUES**

# NOUVEAUTÉS LABORATOIRE

## o Trousse Santé-Voyage

Demandez votre **trousse Santé voyage**



**GRATUITE!**  
au comptoir  
des ordonnances

Une trousse par client  
jusqu'à épuisement des stocks

Merci à nos commanditaires:

SANOFI PASTEUR

hydraSense

Capperton

OFF!

RestoralAX

Johnson & Johnson

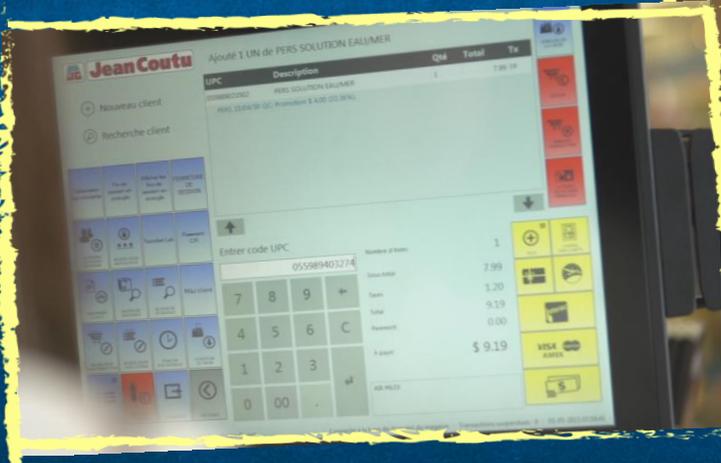
# NOUVEAUTÉS LABORATOIRE

- Afficheur numérique



# NOUVEAUTÉS SUCCURSALES

- Installation du premier POS NG



# SONDAGE LÉGER MARKETING



**Léger**  
MARKETING

# STRATÉGIE MARKETING



**Jean Coutu**

**UNIS**  
POUR SE  
**DÉMARQUER**

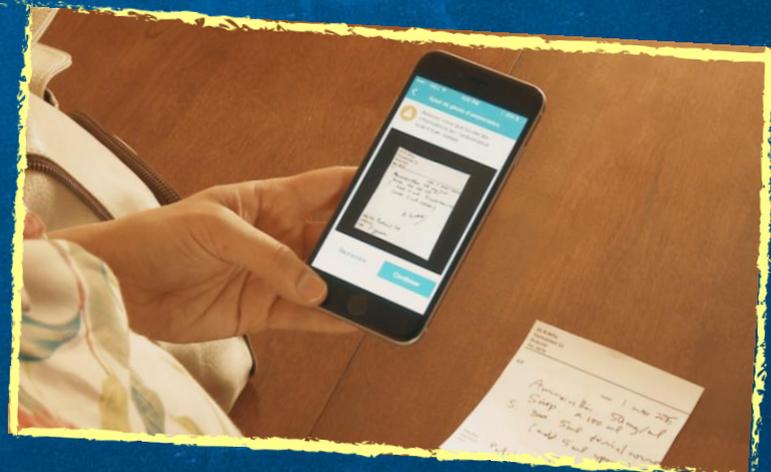


**Jean Coutu**

# OBJECTIFS 2016



- Promotion et développement des services santé
- Attraction et rétention des ressources professionnelles et techniques



**ENTENTE DE PRINCIPE  
ENTRE L'AQPP ET  
LE MINISTÈRE DE LA SANTÉ  
ET DES SERVICES SOCIAUX**



# OBJECTIFS DU PROJET

## IMPÉRATIFS DU CHANGEMENT



### → GÉRER LA CROISSANCE

- Augmenter la capacité d'entreposage et de distribution afin d'être en mesure de soutenir la croissance du réseau Jean Coutu



# OBJECTIFS DU PROJET

## IMPÉRATIFS DU CHANGEMENT



- Offrir un environnement de travail stimulant et sécuritaire
- Accroître notre performance



**UNIS**  
POUR SE  
**DÉMARQUER**



**Jean Coutu**

# RÉSULTATS FINANCIERS

## FAITS SAILLANTS CONSOLIDÉS



Le Groupe  
**Jean Coutu**  
(PJC) inc.

Faits saillants - franchisage (non audité, en millions de \$)	T1 F2016	T1 F2015	Variation
<b>Ventes au détail (1)</b>			
Section pharmaceutique			<b>4,7%</b>
Section commerciale (2)			<b>3,4%</b>
<b>Total</b>	<b>1 062,6</b>	<b>1 018,2</b>	<b>4,4%</b>
<b>Ventes des centres de distribution</b>			
Section pharmaceutique			<b>4,8%</b>
Section commerciale			<b>1,7%</b>
<b>Ventes consolidées</b>	<b>643,8</b>	<b>619,6</b>	<b>3,9%</b>
<b>Autres produits</b>	<b>68,6</b>	<b>69,0</b>	<b>-0,6%</b>
<b>Produits</b>	<b>712,4</b>	<b>688,6</b>	<b>3,5%</b>

(1) Les ventes au détail des établissements franchisés ne sont pas incluses dans les états consolidés de la Compagnie

(2) Les ventes au détail pour la section commerciale excluent les ventes de services qui sont toutefois incluses dans les ventes au détail totales

# RÉSULTATS FINANCIERS

## FAITS SAILLANTS CONSOLIDÉS



Le Groupe  
**Jean Coutu**  
(PJC) inc.

États consolidés du résultat (non audité, en millions de \$)	T1 F2016	T1 F2015	Variation
Ventes	<b>643,8</b>	619,6	3,9%
Marge brute	<b>86,1</b>	85,0	1,3%
<i>en % des ventes</i>	<b>13,4%</b>	13,7%	-0,34%
Autres produits	<b>68,6</b>	69,0	-0,6%
Frais généraux et opérationnels	<b>71,7</b>	72,0	-0,4%
<i>en % des produits</i>	<b>10,1%</b>	10,5%	-0,39%
Résultat opérationnel avant amortissements	<b>83,0</b>	82,0	1,2%
<i>en % des produits</i>	<b>11,7%</b>	11,9%	-0,26%
Résultat net	<b>50,6</b>	54,1	
Résultat de base par action, en \$	<b>0,27 \$</b>	0,29 \$	

# RÉSULTATS FINANCIERS

## FAITS SAILLANTS CONSOLIDÉS



Le Groupe  
**Jean Coutu**  
(PJC) inc.

États consolidés de la situation financière (non audité, en millions de \$)	Au 30/05/2015	Au 28/02/2015
Encaisse	98,2	121,9
Dette (court et long terme)	-	-
Ratio de la dette (court et long terme) sur le résultat opérationnel avant amortissements	-	-
Ratio de la dette (court et long terme) sur la capitalisation totale, <i>en %</i>	-	-
<b>Total des capitaux propres</b>	<b>1 057,6</b>	<b>1 027,4</b>
Capitaux propres par action, <i>en \$</i>	5,66 \$	5,49 \$
<b>Total de l'actif</b>	<b>1 325,0</b>	<b>1 343,6</b>

# RÉSULTATS FINANCIERS

## FAITS SAILLANTS CONSOLIDÉS



Le Groupe  
**Jean Coutu**  
(PJC) inc.

- Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles de 22,1 M \$ au cours du premier trimestre de l'exercice financier 2016 comparé à 72,8 M \$ pour la même période lors de l'exercice financier précédent
  - Impôt sur le résultat payé de 61,7 M \$ au cours du trimestre
- Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement de -25,2 M \$ au cours du premier trimestre de l'exercice financier 2016
  - Acquisitions des immobilisations corporelles de 22,6 M \$
  - Acquisition des immobilisations incorporelles de 1,5 M \$
- Flux de trésorerie liés aux activités de financement de -20,6 M \$ au cours du premier trimestre de l'exercice financier 2016
  - Dividendes versés de 20,6 M \$

**UNIS**  
POUR SE  
**DÉMARQUER**



**Jean Coutu**

**DIRIGEANTS - FRANCHISEUR**

Créativité dans  
l'harmonie



**SUCCÈS**

**EMPLOYÉS  
FRANCHISÉS**

**CLIENTÈLE  
SATISFAITE**

**UNIS**  
POUR SE  
**DÉMARQUER**



**Jean Coutu**

# PÉRIODE DE QUESTIONS



# LEVÉE DE L'ASSEMBLÉE



**UNIS**  
POUR SE  
**DÉMARQUER**



**Jean Coutu**