



Le Groupe
Jean Coutu
(PJC) inc.



Rapport annuel 2001

Profil d'entreprise

Avec plus de 30 années d'expérience à son actif et une stratégie de développement axée sur l'efficacité, Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. s'impose comme une entreprise d'avant-garde en matière de prestations de services et de soins pharmaceutiques.

Fondé en 1969, Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. forme aujourd'hui l'un des plus importants réseaux de distribution et de vente au détail de produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques en Amérique du Nord. Chef de file incontesté au Québec, il occupe également une place de premier plan dans ses autres marchés. Son vaste réseau d'établissements et ses services de haute qualité l'amènent à jouer un rôle influent dans le développement et l'avancement de la pratique professionnelle en pharmacie. Constamment à l'affût des nouvelles tendances, le Groupe Jean Coutu propose des services entièrement adaptés aux besoins et aux attentes de sa clientèle.

	Nombre d'établissements	Effectif
CANADA – Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.		
Siège social Longueuil (Québec)		910
Établissements franchisés		10 970
PJC	252	
PJC Clinique	40	
PJC Santé Beauté	1	
Territoire desservi Québec, Ontario et Nouveau-Brunswick		
ÉTATS-UNIS – The Jean Coutu Group (PJC) U.S.A. Inc.		
Siège social Warwick (Rhode Island)		530
Établissements corporatifs		
Brooks Pharmacy	251	5 240
Territoire desservi Maine, New York, Rhode Island, Massachusetts, Connecticut, Vermont et New Hampshire		



Les réseaux canadien et américain du Groupe Jean Coutu sont dotés d'un centre de distribution moderne faisant appel aux meilleures pratiques sur le plan de la gestion des stocks et de la logistique d'approvisionnement.

Le Groupe Jean Coutu compte parmi ses filiales deux filiales dont la mission est d'offrir des services facilitant à la fois la gestion quotidienne des activités professionnelles et commerciales, de même que l'amélioration continue du service à la clientèle :

Centre d'information Rx Filiale desservant les réseaux de pharmacies canadien et américain du Groupe Jean Coutu, ainsi que leur entrepôt et leur siège social, pour assurer le développement et la mise en œuvre de solutions technologiques de pointe.

Services Sécurivol Filiale proposant aux établissements du réseau canadien des systèmes de gestion de la sécurité.

Sommaire

Faits saillants	1
Message aux actionnaires	2
Revue de l'exploitation	6
Commentaires et analyse de la direction	14
Résultats trimestriels consolidés	16
États financiers	17
Conseil d'administration et équipe de direction	30

Faits saillants

Exercices terminés les 31 mai (en milliers de dollars sauf les données par action et les ratios)	2001	2000	1999	1998	1997
Performance financière					
Chiffre d'affaires et autres produits					
Canada	1 363 156	1 226 433	1 111 354	1 001 458	873 256
États-Unis	1 561 688	1 351 259	1 178 016	938 616	837 709
Total	2 924 844	2 577 692	2 289 370	1 940 074	1 710 965
Bénéfice avant impôts sur le bénéfice	163 170	133 535	119 457	98 375	87 971
Bénéfice net	105 941	86 191	74 307	63 236	57 025
Fonds autogénérés	146 437	131 094	114 519	84 777	80 243
Situation financière					
Propriétés immobilières	182 302	163 266	154 291	148 785	136 929
Immobilisations	224 733	202 676	185 028	151 950	124 120
Actif total	1 230 805	1 032 671	920 101	851 206	725 558
Avoir des actionnaires	831 927	588 578	509 465	446 732	378 189
Données par action					
Bénéfice net ⁽¹⁾	0,98	0,82	0,70	0,60	0,54
Fonds autogénérés ⁽¹⁾	1,35	1,24	1,09	0,81	0,77
Dividendes ⁽²⁾	0,16	0,12	0,10	0,08	0,07
Avoir des actionnaires ⁽¹⁾	7,68	5,58	4,83	4,24	3,60
Ratios financiers					
Fonds de roulement	2,62:1	1,82:1	1,84:1	1,33:1	1,31:1
Dette à long terme sur avoir des actionnaires	0,17:1	0,28:1	0,36:1	0,19:1	0,22:1
Rendement sur avoir moyen des actionnaires (%)	14,9	15,7	15,5	15,3	16,2
Performance des réseaux					
Établissements franchisés (Canada)	2 065 244	1 880 891	1 742 610	1 681 000	1 516 082
Établissements corporatifs (États-Unis)	1 534 436	1 330 750	1 158 689	922 281	822 687
Total	3 599 680	3 211 641	2 901 299	2 603 281	2 338 769
Données boursières					
Haut ⁽²⁾	27,95	18,13	19,50	12,70	7,05
Bas ⁽²⁾	17,10	13,48	9,50	6,50	4,20
Fermeture ⁽²⁾	26,45	15,00	16,13	11,75	7,03

(1) (2) Le 29 septembre 2000, la Compagnie a procédé au fractionnement de ses actions à droit de vote subalterne et de ses actions de catégorie B à raison de deux actions nouvelles pour chaque action détenue. Les données par action ont été calculées en tenant compte de ce fractionnement.



Message aux actionnaires

UNE ORGANISATION HAUTEMENT EFFICACE

L'an dernier, nous décrivions le Groupe Jean Coutu comme une « organisation moderne qui a de l'expérience ». Un an plus tard, cet énoncé est toujours aussi actuel. Compte tenu des efforts constants pour améliorer nos façons de faire et nous assurer d'une saine gestion de nos investissements, nous pouvons ajouter que notre organisation n'a jamais été aussi solide et efficace. Nos réseaux de pharmacies canadien et américain ont tous deux atteint des niveaux de performance jusqu'ici inégalés. À preuve, avec un nombre d'établissements demeuré sensiblement le même que celui de l'an dernier, le chiffre d'affaires affiche une solide croissance et une rentabilité nettement supérieure.



Jean Coutu
Président du conseil d'administration
et chef de la direction
Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.

Pour l'exercice terminé le 31 mai 2001, Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. a enregistré un chiffre d'affaires total de 2,925 milliards de dollars, une augmentation de 13,5% par rapport aux 2,578 milliards de dollars de l'exercice précédent. Cette importante hausse a eu des répercussions positives sur le plan de la rentabilité. En effet, au terme de l'exercice financier 2000 - 2001, le Groupe Jean Coutu a réalisé un bénéfice net de 105,9 millions de dollars (ou 0,98\$ par action), soit une croissance de 22,9% par rapport au bénéfice net de 86,2 millions de dollars (ou 0,82\$ par action, en tenant compte du fractionnement), réalisé lors de l'exercice financier 1999 - 2000.

Une vision éclairée d'un marché en constante évolution

À la lumière de l'expérience acquise en 32 ans de présence sur le terrain, le Groupe Jean Coutu s'est toujours donné comme priorité d'être à l'affût des mouvements et tendances afin de mieux comprendre et apprécier les facteurs qui influent sur le travail du pharmacien. Une combinaison de plusieurs facteurs contribue à faire évoluer la pratique professionnelle en pharmacie, que ce soit le phénomène de vieillissement des populations, le développement urbain, les enjeux liés à l'accessibilité des soins de santé et à la disponibilité de nouveaux médicaments, ou encore l'avènement des nouvelles technologies.

Dans cet environnement en constante évolution, la croissance soutenue du nombre d'ordonnances traitées annuellement vient certainement motiver notre volonté de poursuivre le développement de notre entreprise. Au Canada, pour l'année 2000, l'augmentation était de l'ordre de 7%, tandis qu'aux États-Unis, elle s'élevait à 5,6%. Bon nombre de nouveaux médicaments étant plus élaborés et plus complexes, il en résulte comme principale conséquence une augmentation sensible du coût unitaire moyen des produits pharmaceutiques. Ainsi, calculé en fonction des ventes exprimées en dollars, le taux de croissance est encore plus grand.

Message aux actionnaires



François J. Coutu
Président et chef de l'exploitation
Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.

Cette augmentation du nombre d'ordonnances traitées découle principalement de deux facteurs. D'une part, les personnes âgées, qui comptent pour une proportion grandissante de la population, ont un plus grand besoin de médicaments pour assurer leur mieux-être. D'autre part, année après année, de meilleurs médicaments permettant de traiter efficacement un plus grand nombre de maladies viennent s'ajouter à la liste de produits pharmaceutiques existants.

L'efficacité et l'innovation intégrées au quotidien

Pour tirer le meilleur parti des occasions qui se présentent, le Groupe Jean Coutu continue de miser sur la recherche constante d'une plus grande efficacité, et ce, dans tous les secteurs de l'entreprise. Ainsi, nos différentes équipes travaillent en synergie sur deux plans: celui de la gestion de chacun des deux réseaux de pharmacies, y compris les activités de distribution, et celui du service à la clientèle dont les services professionnels font partie intégrante. Dans les deux cas, en vue d'atteindre les objectifs fixés, ces équipes font largement appel aux technologies de pointe pour continuellement améliorer les processus d'affaires et la qualité des services. De plus, elles s'assurent que chaque employé reçoive toute la formation nécessaire à la réalisation de ses tâches et l'utilisation optimale des outils et moyens mis à sa disposition. D'ailleurs, au chapitre des nouvelles technologies, le Groupe Jean Coutu continue d'être à l'avant-garde par la mise en œuvre de solutions particulièrement innovatrices qui contribuent à la nette amélioration de la performance.

En ce qui concerne la gestion des deux réseaux de pharmacies, nous sommes particulièrement fiers du travail accompli jusqu'à maintenant. Chacun d'eux bénéficie d'un plus grand rayonnement dans son marché respectif. La collaboration entre le Groupe Jean Coutu et les franchisés continue de donner d'excellents résultats, chacune des parties profitant de l'expérience de l'autre. Au Canada comme aux États-Unis, nos pharmacies jouissent donc d'une excellente position en offrant exactement ce que le client s'attend à trouver lorsqu'il s'y présente, soit des services professionnels de grande qualité et un environnement où il se sent parfaitement à l'aise.

Même s'il est maintenant acquis que les nouvelles technologies nous permettent de faire de grands pas en avant sur le plan de l'efficacité de nos réseaux, qu'il s'agisse de la gestion des stocks ou de la logistique de distribution, l'expérience démontre également que nos différents programmes d'amélioration – l'installation d'une aire de confidentialité au comptoir des prescriptions, par exemple – combinés à la modernisation de nos établissements, contribuent grandement au développement de la clientèle. Le simple fait de transformer un espace pour qu'il soit davantage au goût du jour mène le plus souvent à une augmentation substantielle du chiffre d'affaires de l'ordre de 15 % à 20 %.



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

Message aux actionnaires

Personnelle



Par ailleurs, l'observation des habitudes des clients et l'écoute de leurs préoccupations nous amènent à proposer de nouveaux concepts d'aménagement. C'est ainsi que nous avons créé la bannière *PJC Santé Beauté*, spécialement adaptée à la clientèle des centres commerciaux. La première du genre se trouve à Québec, aux Galeries de la Capitale. Tout en réduisant considérablement la superficie, nous avons mis l'accent sur quatre catégories de produits : les médicaments sur ordonnance, les médicaments en vente libre, les soins pour le corps et les cosmétiques. Là encore, les résultats sont probants.

Quant au service à la clientèle, nous sommes toujours animés par la volonté de développer de nouvelles idées, de nouvelles approches dans le but de satisfaire plus de clients et de les fidéliser. Différents programmes sont mis en œuvre pour faire en sorte que les pharmacies Jean Coutu et Brooks deviennent la solution santé de prédilection d'un nombre sans cesse croissant de personnes.

Si nous voulons réaliser cet objectif, nous devons nous assurer que les services professionnels offerts en pharmacie soient les meilleurs. Le pharmacien est sans contredit le professionnel de la santé le plus disponible ; comme les gens se préoccupent de plus en plus de leur santé, il est davantage sollicité pour répondre à leurs questions ou les rassurer à propos des effets d'un traitement. Il est donc essentiel de donner à chacun de nos pharmaciens les moyens de remplir ce rôle avec le plus de professionnalisme possible.

D'une part, les nouvelles technologies ont permis la mise au point d'applications qui libèrent le pharmacien de tâches administratives répétitives et lui donnent les moyens d'être davantage disponible et à l'écoute des besoins des clients. D'autre part, nous nous assurons que l'ensemble du personnel reçoive toute la formation menant à la prestation d'un service de qualité supérieure.

Notre volonté d'être continuellement à l'écoute des besoins de notre clientèle exige aussi que nous agissions rapidement. Lorsque la santé des gens est en jeu, une action rapide est toujours grandement appréciée de la part du public. À titre d'exemple, en novembre 2000, Santé Canada a émis un avis concernant tous les médicaments contenant de la phénylpropanolamine (PPA). Dès l'émission de cet avis, le Groupe Jean Coutu, soucieux de la santé des consommateurs, a procédé au retrait immédiat de ces médicaments des tablettes des pharmacies et en a cessé la vente. Nous avons aussitôt publié la liste complète des produits qui contenaient de la PPA, entre autres au moyen de notre site Internet, et nous donnions aux consommateurs la possibilité de rapporter en succursale les produits qu'ils avaient en leur possession. Nous les remboursions intégralement peu importe l'endroit où ils avaient acheté le produit et peu importe la quantité qui restait dans le contenant. Tous les professionnels de notre réseau ont alors fait le nécessaire pour offrir à leurs clients des solutions de rechange.

Message aux actionnaires

Plus solide que jamais

L'exercice 2000-2001 a aussi été marqué par un appel public à l'épargne. L'émission de quelque 6,5 millions d'actions a été effectuée avec succès et selon nos attentes. Le produit net de l'émission s'est établi à 140,6 millions de dollars.

La disponibilité de ces capitaux, combinée à notre approche fondée sur l'efficacité, sont certainement parmi les éléments clés qui font de notre entreprise l'une des plus dynamiques de son secteur d'activité. Les résultats obtenus jusqu'ici, ceux du dernier exercice en tête, viennent certainement confirmer la pertinence de nos démarches. Le Groupe Jean Coutu demeure une figure dominante du domaine de la vente et de la distribution de produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques en Amérique du Nord et sa position de chef de file l'amène à jouer un rôle influent quant à l'évolution de la pratique professionnelle en pharmacie.

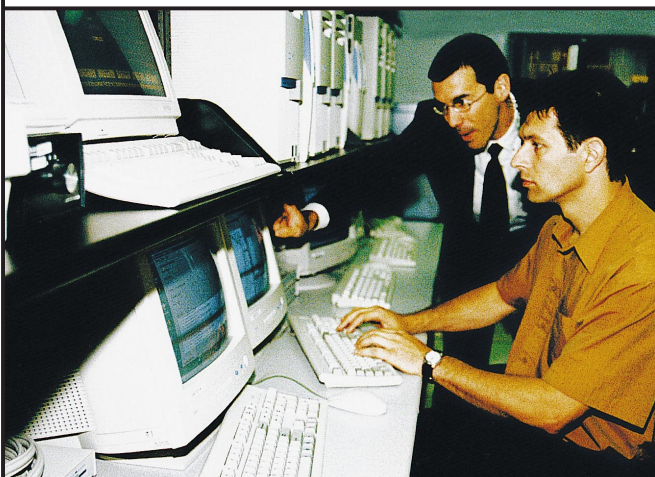
Si, année après année, nous réussissons toujours à progresser, c'est en grande partie grâce à l'excellent travail fourni par tout notre personnel. Un certain nombre d'employés étant avec nous depuis les débuts, ils représentent en quelque sorte l'expérience que nous avons patiemment acquise et qui nous sert si bien. D'autres se sont joints à nous en cours de route; le plus souvent, ils arrivent avec de nouvelles idées et façons de faire et nous aident à relever le défi de la modernité.



Les perspectives

Au terme du dernier exercice, le Groupe Jean Coutu se présentait comme une organisation hautement efficace. Plus que jamais, nous avons tout ce qu'il faut pour continuer d'avancer et d'accroître notre présence dans le marché nord-américain. Nous avons les ressources qu'il faut pour étendre la portée de chacun de nos deux réseaux de pharmacies sans faire de compromis au chapitre de l'efficacité. Au cours du prochain exercice, nous prévoyons ouvrir au moins 12 nouvelles pharmacies dans nos deux marchés et nous demeurons très attentifs afin de saisir les occasions qui se présentent. Dans tous les cas, nous agirons avec rigueur et vigilance puisqu'il ne saurait être question de procéder à des acquisitions à n'importe quel prix et de mettre nos actifs en péril.

En définitive, nous continuons de porter une attention particulière à chaque geste que nous posons aujourd'hui ou que nous poserons demain en poursuivant un seul et même objectif: toujours améliorer ce que nous bâtissons depuis 32 ans.



Jean Coutu

Président du conseil d'administration
et chef de la direction
Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.

François J. Coutu

Président et chef de l'exploitation
Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.

Michel Coutu

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

Revue de l'exploitation

UNE SOLIDE PERFORMANCE SUR TOUTE LA LIGNE

Le Groupe Jean Coutu a enregistré une solide performance au cours de l'exercice 2000-2001. Avec un nombre similaire d'établissements à celui de l'an dernier, le nombre total d'ordonnances traitées par les réseaux de pharmacies canadien et américain est en hausse de 9,7%.

UN MARCHÉ QUI CONTINUE À ÉVOLUER

Au cours de la dernière décennie, d'importants changements sont survenus dans le domaine du commerce de détail de produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques. La vigilance des dirigeants du Groupe Jean Coutu est à l'origine de nouvelles approches et façons de faire qui permettent à la Compagnie de tirer le meilleur parti de cette évolution.

Plusieurs facteurs ont une influence marquée sur l'évolution de la pratique professionnelle en pharmacie et de la vente de produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques. Mentionnons notamment la démographie, la découverte de nouveaux médicaments, l'accessibilité aux soins de santé, le développement urbain et l'avènement des nouvelles technologies. Trois de ces facteurs ont une incidence directe sur la progression du volume des ventes en pharmacie, soit la démographie, la mise en marché de nouveaux médicaments et l'accessibilité aux soins de santé, qui ont pour principale résultante l'augmentation constante du nombre d'ordonnances traitées annuellement. Le pharmacien doit donc, plus que jamais, tenir compte de l'ensemble de ces facteurs puisque son objectif est d'offrir des services entièrement adaptés aux besoins et aux attentes de la clientèle ; il renforce du même coup son positionnement dans le marché qu'il dessert.

Démographie Sur le plan démographique, on distingue deux tendances auxquelles s'intéressent particulièrement les professionnels de la santé. D'une part, on note une proportion grandissante de personnes âgées. En 2000, le groupe d'âge des 65 ans et plus comptait pour 12,5% de la population, alors qu'en 2011, Statistiques Canada prévoit que cette proportion s'élèvera à 14,5%. D'autre part, le groupe d'âge des moins de 19 ans compte toujours pour une portion importante de la population ; Statistiques Canada prévoit en effet qu'en 2011, elle se situera à plus de 22%.

Ce sont précisément ces deux pôles de clientèle qui ont le plus recours aux médicaments. Chez les 65 ans et plus, comparativement à la moyenne générale, un pourcentage plus élevé de personnes comptent sur une forme ou une autre de médication pour maintenir leur qualité de vie. Chez les moins de 19 ans, les maladies infantiles sont principalement à l'origine d'une utilisation supérieure à la moyenne des soins de santé.



Revue de l'exploitation

Nouveaux médicaments Chaque année, de nouveaux médicaments sur ordonnance font leur apparition sur le marché, soit en vue de traiter des maladies pour lesquelles il n'existait pas de médication auparavant, soit afin de remplacer des produits existants parce qu'ils sont plus efficaces. Dans plusieurs cas, la formulation et la préparation des nouveaux médicaments sont plus complexes. Pour le pharmacien, cette situation exige une mise à jour constante de ses connaissances s'il souhaite mieux conseiller ses clients sur les effets des médicaments et s'assurer que la médication est suivie de façon optimale.

En parallèle, la diversité des médicaments en vente libre est de plus en plus grande. Les consommateurs se retrouvent devant un éventail très vaste lorsqu'il s'agit de choisir eux-mêmes un traitement pour un problème qui ne requiert pas nécessairement l'intervention d'un médecin. Par conséquent, un plus grand nombre de clients qui veulent y voir plus clair demandent l'aide du pharmacien.

Accessibilité aux soins de santé L'accessibilité aux soins de santé demeure l'une des principales préoccupations. Cette réalité représente à la fois une question de coût et de disponibilité des professionnels de la santé et des équipements et infrastructures en place.

Dans ce contexte, le pharmacien est certainement le professionnel de la santé le plus disponible. En fait, il est fréquemment sollicité pour répondre aux gens qui, souvent à la suite d'un autodiagnostic, veulent savoir ce qu'ils doivent faire ou encore être rassurés sur les effets du traitement qui leur a été prescrit. Ainsi, un nombre croissant de gens fréquentent leur pharmacie tant pour la qualité des services professionnels qu'ils y reçoivent que pour la diversité des produits qu'ils y trouvent.

Le coût des médicaments est un enjeu important lorsqu'on parle d'accessibilité, surtout quand on sait que le coût des nouveaux traitements mis au point pour guérir les maladies plus complexes est souvent beaucoup plus élevé. Le pharmacien devient un intervenant de choix lorsqu'il s'agit de mettre en œuvre des moyens de prévenir et de contrôler les coûts d'une médication. En plus de posséder les connaissances nécessaires pour assurer un traitement optimal, il peut proposer des solutions pour que celui-ci soit suivi jusqu'au bout, évitant ainsi les frais inutiles occasionnés par l'inobservance de la médication.

Habitude de vie et développement urbain L'observation constante des habitudes de vie et du phénomène de développement urbain est une condition essentielle au développement optimal d'un réseau de pharmacies. Par exemple, même si une majorité de gens continuent d'aller à la pharmacie de leur quartier pour tous leurs besoins en médicaments et autres produits de santé, un nombre important optent pour un établissement situé à proximité de leur lieu de travail afin d'économiser du temps. Le mode de vie des consommateurs évoluant année après année, le Groupe Jean Coutu, de concert avec ses franchisés, revoit régulièrement l'aménagement et parfois même la localisation des établissements pour en adapter le concept aux conditions de marché propres à chacun des secteurs géographiques desservis.

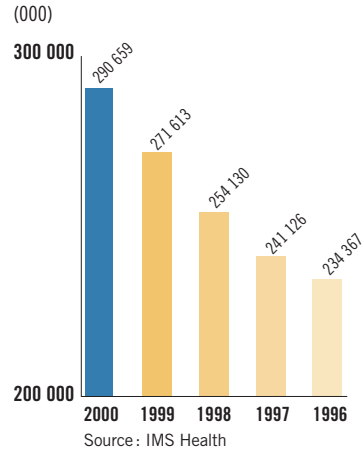


Revue de l'exploitation

Nouvelles technologies L'avènement des nouvelles technologies est certainement l'un des facteurs qui a le plus influé sur les façons de faire en matière de gestion d'un réseau de pharmacies et de services professionnels. La création de nouveaux outils spécialisés permet une efficacité beaucoup plus grande au chapitre de la gestion des stocks, de la distribution, des échanges d'informations avec les différents partenaires d'affaires et aussi de l'analyse des renseignements utiles à la prise de décisions commerciales.

Le recours à de nouveaux outils permet au pharmacien d'être davantage disponible pour se concentrer à ce qui constitue une valeur ajoutée pour le rayonnement de son commerce : des services professionnels de qualité et des liens étroits avec la communauté.

Nombre d'ordonnances traitées au Canada



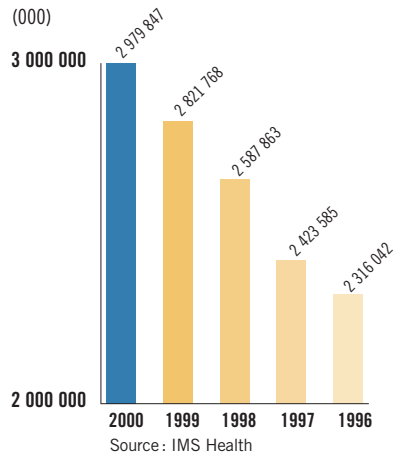
CROISSANCE SOUTENUE DU NOMBRE D'ORDONNANCES

Tant au Canada qu'aux États-Unis, la demande pour des médicaments sur ordonnance ou en vente libre poursuit sa progression.

Canada En 2000, les pharmacies de détail ont exécuté plus de 290 millions d'ordonnances (une augmentation de 7 % par rapport à 1999).

États-Unis En 2000, les pharmacies de détail ont exécuté 3 milliards d'ordonnances (une augmentation de 5,6 % par rapport à 1999).

Nombre d'ordonnances traitées aux États-Unis



Revue de l'exploitation

LE GROUPE JEAN COUTU

Fort des résultats enregistrés au cours du dernier exercice financier, le Groupe Jean Coutu maintient sa position parmi les 10 plus grandes chaînes de pharmacies en Amérique du Nord. Il demeure un joueur de premier plan sur les marchés de l'est du Canada (Québec, Ontario et Nouveau-Brunswick) et de la Nouvelle-Angleterre. Au Canada, il est toujours bon premier dans la province de Québec. Aux États-Unis, tout en améliorant sa position dans plusieurs régions, il occupe toujours le premier rang au Vermont.

D'un exercice à l'autre, le Groupe Jean Coutu emploie les ressources nécessaires au renforcement de sa position de chef de file. Toutes les actions entreprises sont motivées par une volonté de toujours améliorer ce qui a été mis en place, année après année, depuis l'ouverture de la première pharmacie Jean Coutu en 1969. Différentes équipes, regroupant un vaste éventail de compétences et d'expérience, travaillent en synergie afin de mettre en place les plans d'action nécessaires à l'accroissement de la qualité et de l'efficacité des deux réseaux de pharmacies de l'entreprise et des services professionnels offerts aux clients.

Les réseaux de pharmacies

Soucieux de toujours maintenir ses deux réseaux de pharmacies parmi les plus en vue et les plus efficaces, le Groupe Jean Coutu consacre une partie importante de ses ressources à leur amélioration. Dans la plupart des cas, on revoit l'aménagement physique d'un établissement pour assurer une utilisation optimale de l'espace et la satisfaction du client d'aujourd'hui. Dans certains cas, un établissement est tout simplement relocalisé dans un emplacement plus stratégique.

Les services professionnels

En matière de stratégie commerciale, d'importants efforts sont consacrés au perfectionnement des services offerts à l'ensemble de la clientèle. Il s'agit, d'une part, de hausser le nombre de clients et de les fidéliser et, d'autre part, d'augmenter les ventes par client. Dans le but d'atteindre ces objectifs, le Groupe Jean Coutu a mis en place un plan d'action en quatre volets :

- Assurer l'efficacité et la qualité des services professionnels.
- Adopter une approche intégrant la notion de traitement complémentaire et d'observance de la médication.
- Élaborer des programmes et des services complémentaires exclusifs.
- Promouvoir les services offerts à la population.



Les programmes de formation à l'intention de tout le personnel en place dans les pharmacies, une gamme élargie de services professionnels offerts aux clients, la ré-ingénierie des processus d'affaires, la mise en œuvre d'outils de gestion de l'information à la fine pointe de la technologie et une campagne de marketing plus audacieuse et plus ciblée, sont autant de moyens qui sont ou seront déployés à l'intérieur de ce plan d'action.

Revue de l'exploitation



La mise en place du système PVD constitue également la base d'un projet encore plus vaste. Au cours de l'exercice 2000-2001, ce projet a franchi une nouvelle étape quant à la mise au point des outils d'analyse et à la production des rapports qui permettent d'orienter les décisions de l'entreprise sur le plan commercial. Par exemple, à l'aide de ce système de gestion, on peut analyser l'information disponible en vue de déterminer quelles sont les périodes de l'année pour lesquelles un produit donné est le plus en demande et quelles devraient être les quantités mises sur les tablettes. Non seulement cet outil contribue-t-il à une meilleure satisfaction des besoins des consommateurs, il sert à améliorer de façon importante le processus de gestion des stocks et de l'approvisionnement.

Le dernier exercice a aussi été l'occasion d'entreprendre un autre projet auquel est consacrée une portion importante des ressources ; celui-ci servira à maintenir le leadership du Groupe Jean Coutu sur le plan technologique. Il s'agit de la révision complète du système d'ordonnances et de son transfert vers une nouvelle plate-forme technologique plus conviviale et plus performante, tout en conservant les standards les plus élevés au chapitre de la confidentialité et de la sécurité des informations. Le projet entrera en phase pilote au cours de l'été 2001 et sera déployé dans les pharmacies du réseau canadien au cours de l'automne.

Les technologies de pointe

Le Centre d'information Rx, la filiale à part entière spécialisée en technologies de l'information, a su réunir l'expertise nécessaire à l'élaboration d'applications innovatrices et entièrement adaptées au contexte d'intervention des pharmaciens. L'un des objectifs est de concevoir des outils qui permettent aux pharmaciens de se libérer de tâches administratives routinières afin de consacrer plus de temps à satisfaire les besoins particuliers de leurs clients. C'est ainsi que sont nés les outils de renouvellement d'ordonnances par voie électronique. Deux possibilités sont offertes : Internet et un système téléphonique de réponse vocale interactive (RVI).

Grâce au travail de l'équipe du Centre d'information Rx, les pharmacies des deux réseaux ont également accès à un système complet de gestion commerciale par point de vente (PDV). Parmi les principaux avantages de ce système, notons une gestion plus efficace des stocks en pharmacie et des approvisionnements.



Revue de l'exploitation

LE RÉSEAU D'ÉTABLISSEMENTS FRANCHISÉS

Au Canada, l'approche adoptée par le Groupe Jean Coutu dans le développement de sa présence commerciale continue de porter fruit. Grâce à un réseau de pharmacies franchisées de premier ordre, le Groupe Jean Coutu demeure une figure dominante du marché de la distribution des produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques. Dans l'ensemble, les membres du réseau ont su tirer parti de la croissance de la demande et ont enregistré une augmentation sensible de leurs ventes, ce qui s'est répercuté sur le chiffre d'affaires de l'entreprise, lequel est en hausse de 9,8 %.

Au chapitre du nombre d'ordonnances exécutées par les pharmacies de son réseau, le Groupe Jean Coutu continue de se situer au-dessus de la moyenne canadienne quant à son taux de croissance.

Au cours de l'exercice 2000 - 2001, 38 pharmacies du réseau d'établissements franchisés ont fait l'objet de rénovations d'envergure. Douze d'entre elles occupent désormais une surface plus grande, tandis que quatre autres ont tout simplement été relocalisées dans des locaux mieux situés et plus propices à la croissance du volume d'activité. Depuis le début du programme d'amélioration du réseau canadien entrepris en 1998, 108 pharmacies ont été touchées par des travaux d'importance.

	Exercices terminés les 31 mai	
	2001	2000
Chiffre d'affaires des établissements franchisés (en milliers de dollars)	2 065 244	1 880 891
Nombre d'établissements franchisés	253	252
Effectif des établissements franchisés	10 970	10 300



Le réseau compte également deux nouvelles pharmacies, celles de Donnacona et de Sainte-Thérèse. Par ailleurs, un nouveau concept d'établissements portant l'enseigne *PJC Santé Beauté* a vu le jour. Ce type de pharmacie se distingue des autres succursales du réseau en répondant aux besoins particuliers de la clientèle des centres commerciaux. En effet, sur une surface plus petite que la majorité des établissements, la *PJC Santé Beauté* offre quatre catégories de produits et services : les médicaments sur ordonnance, les médicaments en vente libre, les soins pour le corps et les cosmétiques.

Toujours dans le but de s'adapter aux exigences des consommateurs, le Groupe Jean Coutu poursuit l'implantation du service au volant, un moyen rapide et convivial offert aux clients qui se présentent à la pharmacie dans le but d'y cueillir leurs ordonnances. Pour obtenir un service encore plus rapide, ils peuvent communiquer les informations à l'aide du système téléphonique et se rendre ensuite au service au volant y récupérer leurs médicaments. En mars 2001, le service au volant était mis en place dans une deuxième pharmacie du réseau, celle de l'Île-Bizard. Le Groupe Jean Coutu



Revue de l'exploitation

compte instaurer ce service dans plusieurs autres succursales au cours des prochains mois.

Les services professionnels

Pour le réseau canadien de pharmacies franchisées, le dernier exercice a surtout été marqué par une révision et une actualisation de l'approche stratégique à l'égard du développement des services professionnels offerts en pharmacie. Il s'agissait principalement de revoir les outils et programmes déjà en place, pour permettre aux pharmaciens de mieux répondre aux besoins de leur clientèle et d'établir les priorités concernant les nouveaux moyens proposés aux établissements franchisés, afin de consolider leur positionnement stratégique dans leur secteur. De cette approche stratégique découle un plan d'action complet devant mener à l'augmentation du nombre de clients et de ventes par client.

Déjà, des gestes concrets ont été posés pour faire des pharmacies Jean Coutu la solution santé de prédilection d'une majorité de gens. Des services et programmes exclusifs sont offerts à la clientèle. Par exemple, le Groupe Jean Coutu publiait récemment un aide-mémoire dont l'objectif est de favoriser l'observation d'une médication. Cet outil, accessible gratuitement dans toutes les succursales, a été conçu pour rappeler aux patients la marche à suivre et les conditions favorisant les meilleurs résultats possibles pour un traitement donné.

Côté formation, l'École PJC continue d'offrir des programmes de perfectionnement à toutes les catégories d'emploi. Du nouveau cette année : tous les employés qui auront complété le programme propre à leur catégorie d'emploi recevront un certificat attestant la réussite des cours suivis. Au cours de l'exercice 2000-2001, 3 861 personnes, membres du personnel du siège social ou des pharmacies franchisées, ont bénéficié, soit au siège social ou en région, de un ou de plusieurs cours offerts par le Groupe Jean Coutu.

Les technologies de pointe

À la fin de l'exercice 2000-2001, 70 % des pharmacies franchisées étaient dotées d'un système PDV. Par ailleurs, à la suite des essais pilotes réalisés l'année précédente, les premières phases d'implantation du système RVI ont été complétées. Les clients de 50 pharmacies du réseau canadien étaient désormais en mesure de renouveler leurs ordonnances à l'aide du système téléphonique. De plus, le service de renouvellement des ordonnances en ligne du Groupe Jean Coutu est toujours le seul du genre offert au Canada. Dans les deux cas, les consommateurs transmettent au pharmacien les informations pertinentes au renouvellement d'une ordonnance et indiquent à quel moment ils passeront prendre possession de leur médicament. Le pharmacien peut ainsi mieux gérer son temps; il est en mesure de préparer ces ordonnances en tenant compte à la fois des indications fournies par le client et de son propre emploi du temps.



LE RÉSEAU D'ÉTABLISSEMENTS CORPORATIFS

Aux États-Unis, les pharmacies corporatives Brooks Pharmacy ont connu une excellente année. Pour la première fois, leur chiffre d'affaires a dépassé le milliard de dollars US et ce, même si le réseau comptait un établissement de moins à la fin de l'exercice par rapport à l'an dernier. Ces résultats démontrent bien qu'en l'espace de quelques années seulement, The Jean Coutu Group (PJC) U.S.A. Inc. a réussi à faire de son réseau de pharmacies une organisation efficace dotée de services professionnels de qualité.

Avec un nombre d'ordonnances traitées en hausse de 6,8 %, les pharmacies corporatives Brooks Pharmacy se situent toujours au-dessus de la moyenne de l'ensemble des pharmacies composant le marché américain.

Exercices terminés les 31 mai

	2001	2000
Chiffre d'affaires des établissements corporatifs (en milliers de dollars canadiens)	1 534 436	1 330 750
Nombre d'établissements corporatifs	251	252
Effectif des établissements corporatifs	5 150	4 820

Revue de l'exploitation

La filiale américaine a profité de l'arrivée à échéance d'un certain nombre de baux pour procéder à la fermeture de six établissements de même qu'à l'ouverture de cinq nouvelles pharmacies, et à la relocalisation de 15 autres dans des édifices qui lui appartiennent. En parallèle, 11 pharmacies ont fait l'objet de travaux de rénovation ou d'agrandissement.

Depuis l'acquisition de Brooks Pharmacy au dernier trimestre de 1995, le Groupe Jean Coutu a entièrement revu le réseau pour en optimiser le positionnement dans les états de la Nouvelle-Angleterre. Quelque 50 établissements ont été relocalisés, 120 autres ont fait l'objet d'importantes rénovations et 130 nouvelles pharmacies ont été ajoutées.

Les services professionnels

Le Groupe Jean Coutu consacre toujours d'importantes ressources à la formation de l'ensemble du personnel œuvrant au siège social, au centre de distribution et dans les pharmacies, dans le but d'atteindre les niveaux les plus élevés sur les plans de la qualité et de l'efficacité des services. Le Groupe Jean Coutu a ainsi poursuivi la mise en place d'un programme complet à l'intention des gestionnaires d'établissements. La formation proposée couvre toutes les dimensions de leur rôle, soit la gestion du personnel, la gestion des marchandises, y compris les techniques de ventes et la mise en place de solutions technologiques évoluées.

Les pharmaciens ont accès à un ensemble de cours qui les amènent à suivre l'évolution des connaissances en pharmacologie et à se familiariser avec les nouvelles technologies mises en place en vue de l'amélioration continue des services professionnels. À titre d'exemple, le Groupe Jean Coutu offre aux pharmaciens une formation sur le diabète afin de leur permettre d'offrir des services distinctifs aux personnes atteintes de cette maladie. Ces dernières peuvent ainsi compter sur des conseils de première qualité pour que leur médication soit utilisée de la meilleure façon possible.

Le personnel de soutien en pharmacie – techniciens et commis – a également accès à des cours de formation développés pour lui. Les programmes offerts mettent l'accent surtout sur



le service à la clientèle, ainsi que sur l'utilisation des différents outils mis à la disposition du personnel de soutien en pharmacie.

Les technologies de pointe

Les systèmes RVI et PDV sont en place depuis plus d'un an dans la totalité des pharmacies du réseau américain. Une utilisation étendue de ces systèmes compte certainement parmi les facteurs qui ont permis d'accroître l'efficacité et la qualité du service dans l'ensemble du réseau. En moyenne, plus de la moitié des renouvellements d'ordonnances sont effectués à l'aide du système RVI; cette proportion atteint même 67% dans certains établissements. Il s'agit en fait du système mis en place dans les pharmacies du réseau canadien pour transmettre au pharmacien les informations nécessaires au renouvellement d'une ordonnance.

La filiale américaine poursuit activement l'intégration des nouvelles technologies. Elle travaille présentement à la mise au point d'un système qui utilisera des terminaux sans fil pour mieux contrôler l'arrivée des stocks dans chaque établissement. Ce système permettra une meilleure gestion de la marchandise en donnant, entre autres, l'accès à un portrait précis des stocks détenus en temps réel.



Commentaires et analyse de la direction

CHIFFRE D'AFFAIRES

Pour l'exercice terminé le 31 mai 2001, Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. a enregistré un chiffre d'affaires total de 2 924 844 000 \$, en hausse de 13,5 % par rapport aux 2 577 692 000 \$ de l'exercice précédent. Cette progression est le résultat d'une augmentation substantielle des ventes tant des établissements du réseau canadien que des pharmacies corporatives Brooks Pharmacy aux États-Unis. Parmi les facteurs qui ont contribué à ce succès, mentionnons les conditions de marché qui demeurent favorables, compte tenu, entre autres, de la croissance soutenue du nombre d'ordonnances. L'utilisation optimale des moyens et ressources mis à la disposition des établissements a également favorisé l'amélioration de leur performance.

Ainsi, le chiffre d'affaires de l'exploitation canadienne est passé à 1 363 156 000 \$ pour l'exercice 2000 - 2001, soit 11,1 % de plus que les 1 226 433 000 \$ enregistrés un an plus tôt. Le chiffre d'affaires de la filiale américaine a, quant à lui, progressé de 15,6 % et s'est établi à 1 561 688 000 \$ en fin d'exercice, comparativement à 1 351 259 000 \$ pour l'exercice 1999 - 2000.

Frais d'exploitation

En chiffres absolus, le coût des marchandises vendues et les frais généraux et d'exploitation sont en hausse de 13,3 %, soit 2 700 869 000 \$ en 2000 - 2001 comparativement à 2 383 290 000 \$ pour l'exercice précédent. Compte tenu des ventes accrues enregistrées au cours de l'exercice, le coût total des marchandises vendues a aussi augmenté dans les mêmes proportions. L'augmentation de la masse salariale, principalement aux États-Unis, a également créé une pression à la hausse sur le total des dépenses. Cependant, l'entreprise a fait preuve de rigueur et de vigilance sur le plan du contrôle des coûts.

Autres frais

Le Groupe Jean Coutu a terminé le dernier exercice avec une hausse de 2,9 % au chapitre des frais d'amortissement, par rapport à la valeur enregistrée à la fin de l'exercice précédent. Pour l'exercice 2000 - 2001, les frais d'amortissement étaient de 47 348 000 \$, contre 45 993 000 \$ un an auparavant.

En ce qui concerne les frais financiers, la baisse des taux d'intérêt, combinée à une réduction de la dette, a permis de réduire celle-ci de 9,5 % d'un exercice à l'autre. Pour l'exercice 2000 - 2001, les frais financiers, qui comprennent les intérêts sur la dette à long terme et les autres intérêts, se sont élevés à 13 457 000 \$, comparativement à 14 874 000 \$ pour l'exercice terminé le 31 mai 2000.

Bénéfice avant impôts

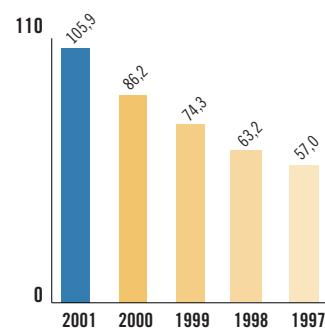
L'augmentation du chiffre d'affaires et un contrôle rigoureux des dépenses ont permis au Groupe Jean Coutu de dégager un bénéfice avant impôts supérieur à celui de l'an dernier. En 2000 - 2001, il est de 163 170 000 \$, soit 22,2 % de plus que les 133 535 000 \$ de l'exercice précédent. L'exploitation canadienne continue de contribuer le plus au bénéfice avant impôts avec un résultat de 129 209 000 \$, qui correspond à 79,2 % du montant. Les 33 961 000 \$ enregistrés par l'exploitation américaine comptent pour 20,8 % du montant.

Bénéfice net

Le Groupe Jean Coutu a terminé l'exercice 2000 - 2001 avec un bénéfice net de 105 941 000 \$ (0,98 \$ par action), une augmentation de 22,9 % par rapport au bénéfice net de l'exercice 1999 - 2000 qui se chiffrait à 86 191 000 \$ (0,82 \$ par action, en tenant compte du fractionnement).

Bénéfice net

(en millions \$)



Commentaires et analyse de la direction

Mouvements de trésorerie

En parallèle à la croissance du bénéfice net, l'augmentation des fonds autogénérés vient également attester la bonne performance du Groupe Jean Coutu. Ces derniers étaient de 146 437 000 \$ (1,35 \$ par action) à la fin de l'exercice 2000-2001, soit 11,7% de plus que les 131 094 000 \$ (1,24 \$ par action, en tenant compte du fractionnement) enregistrés un an plus tôt.

Compte tenu de la poursuite du programme d'amélioration des réseaux de pharmacies, les sommes consacrées aux acquisitions d'immobilisations et de propriétés immobilières affichent une progression de 31,0% d'un exercice à l'autre. En 2000-2001, les liquidités allouées à ce chapitre ont totalisé 66 564 000 \$ contre 50 825 000 \$ pour l'exercice précédent.

Par ailleurs, en raison d'une diminution de 12 274 000 \$ des espèces et des quasi-espèces, le Groupe Jean Coutu a terminé l'exercice 2000-2001 avec une encaisse de 7 126 000 \$, comparativement à 19 400 000 \$ l'an dernier. Toutefois, il est important de souligner que cette somme n'inclut pas les placements temporaires acquis par l'entreprise et dont la valeur, au 31 mai 2001, étaient de 156 645 000 \$.

Situation financière

Au terme de l'exercice 2000-2001, l'actif total du Groupe Jean Coutu est de 1 230 805 000 \$, ce qui correspond à une augmentation de 19,2%, comparativement à un actif total de 1 032 671 000 \$ à la fin de l'exercice précédent. Les propriétés immobilières et immobilisations, qui affichaient une valeur globale de 407 035 000 \$ au 31 mai dernier, comptent toujours pour environ le tiers de cet actif.

Au 31 mai 2001, l'avoir des actionnaires totalisait 831 927 000 \$, c'est-à-dire 41,3% de plus que les 588 578 000 \$ enregistrés à la même date l'an dernier. Cette hausse substantielle résulte en grande partie de l'émission d'actions d'une valeur de 146,3 millions de dollars réalisée au mois de janvier 2001.

Quant au fonds de roulement, il se chiffrait à 431 521 000 \$ au 31 mai 2001, ce qui donne un coefficient d'exploitation

de 2,62:1 pour l'exercice. L'an dernier, la valeur de ces deux éléments était respectivement 242 372 000 \$ et 1,82:1.

Au chapitre de la dette bancaire, elle se chiffrait au 31 mai 2001 à 171 599 000 \$, comparativement à 215 138 000 \$ il y a un an. Transposées en ratio par rapport à l'avoir des actionnaires, les valeurs obtenues sont respectivement de 0,21:1 et de 0,37:1 pour chacun des deux exercices.

Perspectives

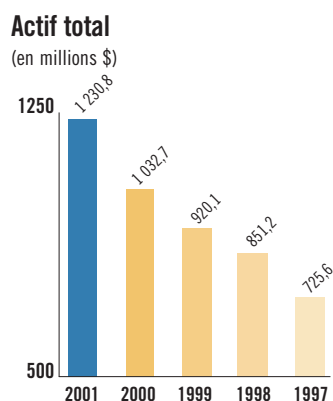
Au terme du dernier exercice, Le Groupe Jean Coutu se trouve dans une situation financière particulièrement solide. La bonne performance sur le plan des résultats, de même que l'appel public à l'épargne réalisé avec succès, donnent à l'entreprise les moyens nécessaires pour poursuivre la stratégie de développement au moyen de laquelle elle améliorera sa position sur le marché nord-américain. De plus, le haut niveau d'efficacité atteint sur le plan de l'exploitation dans chacun de ses deux réseaux de pharmacies s'avère un atout important dans la croissance de l'entreprise.

En ce qui a trait aux conditions de marché, il semble qu'elles demeureront favorables tout au long de l'exercice en cours. Les analyses statistiques de tendances démographiques laissent notamment présager une augmentation soutenue de la demande pour des produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques. Dans le but de tirer parti de cette situation et de favoriser un achalandage accru dans nos pharmacies, nous entendons continuer de miser sur la qualité de nos services et sur des établissements qui occupent une position stratégique tout en étant aménagés pour satisfaire aux exigences actuelles des clients. Dans un tel contexte, le recours aux technologies de pointe demeure un moyen privilégié d'atteindre nos objectifs.

Le Groupe Jean Coutu envisage également d'élargir la portée de ses réseaux de pharmacies. D'une part, il s'agit d'ajouter de nouveaux établissements, notamment afin de profiter des occasions qui se présentent compte tenu du développement urbain remarqué dans les marchés que nous desservons. Cette approche nous amène parfois à innover et à proposer de nouveaux concepts qui correspondent davantage aux besoins particuliers des clients de secteurs donnés. D'autre part, nous continuons d'être attentifs et analysons toutes les possibilités qui pourraient mener à l'acquisition d'un réseau de pharmacies déjà existant. Devant chaque possibilité qui s'offre à nous, notre approche demeure la même : agir avec rigueur afin de nous assurer d'une intégration optimale à l'un ou l'autre de nos réseaux sans mettre en péril nos acquis, de façon à ce que cela contribue véritablement à accroître la valeur de notre entreprise.



Yvon Béchard
Premier vice-président exécutif et
secrétaire-adjoint



Résultats trimestriels consolidés

Le Groupe
Jean Coutu
(PJC) inc.

(EN MILLIERS DE DOLLARS SAUF LES MONTANTS RELATIFS AUX ACTIONS)

Périodes de 3 mois terminées	31 août 2000	30 novembre 2000	28 février 2001	31 mai 2001	Total 2001
	\$	\$	\$	\$	\$
Chiffre d'affaires et autres produits					
Franchisage	304 339	345 054	318 555	342 476	1 310 424
Immobilier	13 052	12 475	13 419	13 786	52 732
Vente au détail	357 118	377 044	411 386	416 140	1 561 688
	674 509	734 573	743 360	772 402	2 924 844
Charges					
Coût des marchandises vendues et frais généraux et d'exploitation	623 490	678 492	683 869	715 018	2 700 869
Amortissements	11 720	11 861	11 717	12 050	47 348
Intérêts sur la dette à long terme	2 683	2 608	2 529	2 445	10 265
Autres intérêts	740	800	921	731	3 192
	638 633	693 761	699 036	730 244	2 761 674
Bénéfice avant impôts sur le bénéfice	35 876	40 812	44 324	42 158	163 170
Impôts sur le bénéfice	12 540	14 584	15 842	14 263	57 229
Bénéfice net	23 336	26 228	28 482	27 895	105 941
Bénéfice par action	0,22	0,25	0,26	0,25	0,98

Périodes de 3 mois terminées	31 août 1999	30 novembre 1999	29 février 2000	31 mai 2000	Total 2000
	\$	\$	\$	\$	\$
Chiffre d'affaires et autres produits					
Franchisage	274 691	312 199	282 864	306 470	1 176 224
Immobilier	12 610	11 943	12 662	12 994	50 209
Vente au détail	312 934	326 050	358 034	354 241	1 351 259
	600 235	650 192	653 560	673 705	2 577 692
Charges					
Coût des marchandises vendues et frais généraux et d'exploitation	555 374	602 798	601 667	623 451	2 383 290
Amortissements	11 009	11 506	11 551	11 927	45 993
Intérêts sur la dette à long terme	2 746	2 771	2 729	2 758	11 004
Autres intérêts	792	862	1 092	1 124	3 870
	569 921	617 937	617 039	639 260	2 444 157
Bénéfice avant impôts sur le bénéfice	30 314	32 255	36 521	34 445	133 535
Impôts sur le bénéfice	10 761	11 260	12 915	12 408	47 344
Bénéfice net	19 553	20 995	23 606	22 037	86 191
Bénéfice par action	0,19	0,20	0,22	0,21	0,82

Rapport de la direction relativement aux états financiers

Les états financiers consolidés de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc., y compris les notes afférentes présentées dans ce rapport, ont été préparés par la direction selon les principes comptables généralement reconnus du Canada. Les renseignements financiers contenus ailleurs dans le rapport annuel sont, de plus, conformes aux états financiers.

Le conseil d'administration assume la responsabilité des états financiers du présent rapport annuel. Son comité de vérification révisé la teneur des états financiers avant leur approbation par le conseil d'administration. Les vérificateurs externes discutent de leur travail de vérification avec les membres de ce comité.

Les vérificateurs externes de la société, Arthur Andersen, ont la responsabilité de vérifier les états financiers et d'exprimer une opinion sur ceux-ci. Leur rapport est présenté ci-dessous.



François J. Coutu
Président et
chef de l'exploitation



Yvon Bécharde
Premier vice-président
exécutif et secrétaire-adjoint

Rapport des vérificateurs

Aux actionnaires de
Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. aux 31 mai 2001 et 2000 et les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie des exercices terminés à ces dates. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Société aux 31 mai 2001 et 2000 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour les exercices terminés à ces dates selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.



Société en nom collectif
Comptables agréés

Le 13 juillet 2001
Montréal, Canada

Bilans consolidés

Le Groupe
Jean Coutu
(PJC) inc.

États financiers consolidés

AUX 31 MAI 2001 ET 2000
(EN MILLIERS DE DOLLARS)

Actif

Actif à court terme

Encaisse	7 126	19 400
Placements temporaires (note 2)	156 645	—
Débiteurs	165 893	173 249
Stocks	347 620	330 868
Impôts futurs	13 759	8 871
Frais reportés au prochain exercice	7 119	6 139

Placements (note 3)

698 162	538 527
18 223	16 147

Propriétés immobilières (note 4)

182 302	163 266
---------	---------

Immobilisations (note 5)

224 733	202 676
---------	---------

Autres éléments d'actif (note 6)

107 385	112 055
---------	---------

1 230 805	1 032 671
-----------	-----------

Passif

Passif à court terme

Emprunts bancaires (note 7)	26 153	48 075
Créditeurs	202 883	214 523
Impôts à payer	16 711	8 194
Dettes à long terme échéant au cours du prochain exercice (note 8)	20 894	25 363

266 641	296 155
---------	---------

Produits reportés

7 364	3 936
-------	-------

Dettes à long terme (note 8)

124 552	141 700
---------	---------

Impôts futurs

321	2 302
-----	-------

398 878	444 093
---------	---------

Avoir des actionnaires

Capital-actions (note 9)

198 120	52 763
---------	--------

Bénéfices non répartis

603 110	514 606
---------	---------

Écart de conversion des devises (note 10)

30 697	21 209
--------	--------

831 927	588 578
---------	---------

1 230 805	1 032 671
-----------	-----------

Éventualités et engagements (notes 11 et 12)

Pour le conseil d'administration



François Jean Coutu
Administrateur



Yvon Béchard
Administrateur

Les notes ci-jointes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.

Résultats consolidés

POUR LES EXERCICES TERMINÉS LES 31 MAI 2001 ET 2000
(EN MILLIERS DE DOLLARS SAUF LES MONTANTS RELATIFS AUX ACTIONS)

Le Groupe
Jean Coutu
(PJC) inc.

États financiers consolidés

	2001	2000
	\$	\$
Chiffre d'affaires	2 726 692	2 402 655
Autres produits (note 13)	198 152	175 037
	2 924 844	2 577 692
Charges		
Coût des marchandises vendues et frais généraux et d'exploitation	2 700 869	2 383 290
Amortissements (note 14)	47 348	45 993
Intérêts sur la dette à long terme	10 265	11 004
Autres intérêts	3 192	3 870
	2 761 674	2 444 157
Bénéfice avant impôts sur le bénéfice	163 170	133 535
Impôts sur le bénéfice (note 15)	57 229	47 344
Bénéfice net	105 941	86 191
Bénéfice par action	0,98	0,82
Moyenne pondérée des actions en circulation ⁽¹⁾	108 256 814	105 591 475

⁽¹⁾ en tenant compte du fractionnement survenu le 29 septembre 2000

Les notes ci-jointes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.

Bénéfices non répartis consolidés

POUR LES EXERCICES TERMINÉS LES 31 MAI 2001 ET 2000
(EN MILLIERS DE DOLLARS)

	2001	2000
	\$	\$
Solde, début de l'exercice	514 606	440 558
Bénéfice net	105 941	86 191
	620 547	526 749
Dividendes	17 437	12 143
Solde, fin de l'exercice	603 110	514 606

Les notes ci-jointes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.

Flux de trésorerie consolidés

Le Groupe
Jean Coutu
(PJC) inc.

États financiers consolidés

POUR LES EXERCICES TERMINÉS LES 31 MAI 2001 ET 2000
(EN MILLIERS DE DOLLARS)

	2001	2000
	\$	\$
Activités d'exploitation		
Bénéfice net	105 941	86 191
Éléments sans effet sur la trésorerie		
Amortissements	47 348	45 993
Perte sur cession d'éléments d'actif	671	41
Impôts futurs	(7 455)	(1 016)
Quote-part dans les résultats de sociétés satellites	(68)	(115)
	146 437	131 094
Variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement et de créances d'exploitation de franchisés	(11 147)	(42 194)
	135 290	88 900
Activités d'investissement		
Prêts et avances	(3 196)	(1 126)
Encaissement des prêts et avances	2 852	1 552
Acquisition de placements	(157 233)	(575)
Acquisition d'immobilisations et de propriétés immobilières	(66 564)	(50 825)
Produit de la cession d'immobilisations et de propriétés immobilières	634	1 616
Achalandage	(8 701)	(8 970)
Produit de la cession d'éléments d'actif	448	—
Autres	(728)	151
	(232 488)	(58 177)
Activités de financement		
Variation des emprunts bancaires	(23 067)	9 511
Dette à long terme	1 376	16 248
Remboursement de la dette à long terme	(27 318)	(34 929)
Émission de capital-actions moins les frais d'émission	143 512	144
Dividendes	(17 437)	(12 143)
	77 066	(21 169)
Effet des variations du cours du change	7 858	3 985
Augmentation (diminution) des espèces et quasi-espèces	(12 274)	13 539
Encaisse, début de l'exercice	19 400	5 861
Encaisse, fin de l'exercice	7 126	19 400
Les flux de trésorerie incluent les éléments suivants :		
Intérêts versés	13 503	14 891
Impôts versés	45 824	45 647

Les notes ci-jointes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.

1. Principales conventions comptables

Présentation des états financiers

Les états financiers sont dressés selon les principes comptables généralement reconnus du Canada. Tous les chiffres sont en dollars canadiens.

Principes de consolidation

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la Société et ceux de toutes ses filiales.

Utilisation d'estimations

La préparation d'états financiers selon les principes comptables généralement reconnus nécessite l'utilisation d'estimations ainsi que la formulation d'hypothèses qui ont un effet sur les montants des éléments d'actif et du passif présentés, sur les postes de produits et charges y afférents, ainsi que sur la présentation des éléments d'actif et de passif éventuels. Par conséquent, les résultats réels peuvent être différents de ces estimations.

Évaluation des stocks

Les stocks sont évalués au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette, le coût étant déterminé selon les méthodes de l'épuisement successif et du prix de vente au détail moins un pourcentage normal de bénéfice brut.

Placements

La participation dans les sociétés satellites est comptabilisée à la valeur de consolidation.

Les autres placements sont comptabilisés au coût. La direction procède périodiquement à une analyse individuelle des prêts, avances et créances et lorsqu'elle estime qu'il existe un doute sérieux quant à leur recouvrement, elle établit une provision afin de réduire leur valeur comptable à leur valeur de réalisation estimative.

Alignement monétaire

Les opérations conclues en devises étrangères sont converties selon la méthode temporelle. Selon cette méthode, les éléments d'actif et de passif monétaires sont convertis au taux de change en vigueur à la clôture de l'exercice, les éléments d'actif et de passif non monétaires, aux taux de change d'origine et les postes de l'état des résultats au taux de change moyen mensuel. Tous les gains et pertes de change sont de nature courante et sont inclus aux résultats.

Les états financiers des filiales étrangères autonomes sont convertis selon la méthode du taux courant. Selon cette méthode, les actifs et les passifs sont convertis au taux de change en vigueur à la clôture de l'exercice et les postes des résultats au taux de change moyen mensuel. Les redressements de conversion résultant de fluctuations du cours du change sont inscrits au poste « Écart de conversion des devises » dans l'avoir des actionnaires.

Propriétés immobilières

La Société détient des propriétés immobilières à des fins de location qu'elle comptabilise au coût.

L'amortissement est calculé en fonction de leur durée de vie utile selon les méthodes linéaire, du solde décroissant et des intérêts composés aux taux de 5 % et 10 %.

Immobilisations

Les immobilisations sont comptabilisées au coût.

L'amortissement est calculé en fonction de leur durée de vie utile selon les méthodes linéaire et du solde décroissant aux taux suivants :

Immeubles	3 % à 5 %
Mobilier et équipement	14 % à 20 %
Équipement informatique et logiciels	10 % à 33 1/3 %
Améliorations locatives	moindre de la durée de vie utile et de la durée du bail
Matériel roulant	14 % à 30 %

Achalandage

L'achalandage est comptabilisé au coût et amorti selon la méthode linéaire à des taux variant de 5 % à 20 %.

La direction de la Société établit annuellement s'il y a eu une baisse de valeur permanente de la portion non amortie de son achalandage en se basant sur une estimation des bénéfices futurs d'exploitation.

Frais reportés

Les frais reportés sont comptabilisés au coût.

L'amortissement est calculé selon la méthode linéaire au taux de 20 % et sur la durée de l'emprunt à long terme.

Régime d'intéressement au capital

La Société offre un régime d'intéressement au capital, qui est décrit à la note 9. Aucune charge au titre de l'intéressement n'est constatée à l'égard de ce régime lorsque des options d'achat d'actions sont émises en faveur des cadres. Toute contrepartie payée par les cadres lors de l'exercice des options ou de l'achat des actions est portée au crédit du capital-actions. Si des actions ou des options d'achat d'actions sont rachetées des cadres, l'excédent de la contrepartie payée par rapport à la valeur comptable de l'action ou de l'option d'achat d'actions annulée est porté au débit des bénéfices non répartis.

AUX 31 MAI 2001 ET 2000

(EN MILLIERS DE DOLLARS POUR LES TABLEUX)

2. Placements temporaires

Les placements temporaires sont composés de papiers commerciaux portant intérêts à des taux variant de 4,40% à 5% et échéant entre le 5 juillet 2001 et le 28 septembre 2001.

3. Placements

Prêts, avances et créances d'exploitation de franchisés, intérêts variables, dont certains comportent des modalités de remboursement jusqu'en 2006 et renouvelables (nets d'une provision pour pertes de 1 250 000 \$; 2000 - 1 100 000 \$)

Autres

Portion réalisable au cours du prochain exercice (incluse dans les débiteurs)

2001	2000
\$	\$
18 355	16 118
3 543	2 939
21 898	19 057
3 675	2 910
18 223	16 147

Des prêts, avances et créances d'exploitation de franchisés d'un montant de 4 046 000 \$ (2000 - 2 948 000 \$) sont sujets à la provision pour pertes. Au cours de l'exercice, une charge à titre de créances douteuses d'un montant de 150 000 \$ (2000 - 288 000 \$) a été comptabilisée relativement à ces créances.

4. Propriétés immobilières

Terrains

Immeubles

Construction en cours

Amortissement cumulé

2001	2000
\$	\$
62 362	52 407
132 275	126 280
6 034	807
200 671	179 494
18 369	16 228
182 302	163 266

5. Immobilisations

Terrains

Immeubles

Mobilier et équipement

Équipement informatique et logiciels

Améliorations locatives

Matériel roulant

Équipement informatique et logiciels loués en vertu de contrats de location-acquisition

	2001		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur nette
	\$	\$	\$
Terrains	36 692	—	36 692
Immeubles	116 546	22 470	94 076
Mobilier et équipement	52 370	38 673	13 697
Équipement informatique et logiciels	48 009	31 417	16 592
Améliorations locatives	92 380	33 231	59 149
Matériel roulant	2 695	1 227	1 468
Équipement informatique et logiciels loués en vertu de contrats de location-acquisition	7 597	4 538	3 059
	356 289	131 556	224 733

AUX 31 MAI 2001 ET 2000
(EN MILLIERS DE DOLLARS POUR LES TABLEAUX)**5. Immobilisations (suite)**

	2000		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur nette
	\$	\$	\$
Terrains	32 659	—	32 659
Immeubles	93 929	19 086	74 843
Mobilier et équipement	51 811	36 055	15 756
Équipement informatique et logiciels	45 971	24 174	21 797
Améliorations locatives	79 741	26 535	53 206
Matériel roulant	1 522	844	678
Équipement informatique et logiciels loués en vertu de contrats de location-acquisition	12 474	8 737	3 737
	318 107	115 431	202 676

Au cours de l'exercice 2001, des immobilisations pour un montant de 570 000 \$ (2000 - 1 088 000 \$) ont été acquises au moyen de contrats de location-acquisition.

6. Autres éléments d'actif

	2001	2000
	\$	\$
Achalandage	91 538	99 560
Dépôts sur acquisition d'éléments d'actif	600	164
Frais reportés	1 824	1 984
Impôts futurs	13 423	10 347
	107 385	112 055

7. Emprunts bancaires

La Société dispose de facilités de crédit renouvelables annuellement et portant intérêt à un taux basé sur le taux préférentiel ou LIBOR. Les montants autorisés sont les suivants :

	2001		2000	
	CAN	US	CAN	US
	\$	\$	\$	\$
Emprunt en dollars canadiens	75 000	—	75 000	—
Emprunt en dollars américains	46 152	30 000	44 895	30 000
Lettres de crédit	15 384	10 000	14 965	10 000
Lettres de crédit émises	6 605	4 294	4 959	3 314

Selon les conditions des conventions de crédit, la Société est soumise à certaines clauses restrictives en ce qui concerne le maintien de ratios financiers et doit respecter certaines conditions.

AUX 31 MAI 2001 ET 2000

(EN MILLIERS DE DOLLARS POUR LES TABLEUX)

8. Dette à long terme

Emprunt à terme (80 800 000 \$ US), portant intérêt à un taux basé sur le taux préférentiel ou LIBOR, remboursable jusqu'en juin 2003 par versements trimestriels de 4 615 000 \$ (3 000 000 \$ US), sujet aux mêmes conditions que les emprunts bancaires à court terme

Emprunts, garantis par des propriétés immobilières d'une valeur comptable nette de 31 162 000 \$, remboursables jusqu'en mars 2022 par versements cumulés mensuels maximums de 245 000 \$ incluant capital et intérêts calculés à des taux variant de 6,2 % à 10,0 %

Contrats de location d'équipement informatique et logiciels, remboursables jusqu'en février 2006 par versements mensuels cumulés maximums de 118 000 \$ incluant les intérêts calculés à des taux variant de 5,1 % à 6,6 %, avec options d'achat de 666 000 \$ à l'échéance

Portion échéant au cours du prochain exercice

	2001	2000
	\$	\$
	124 302	138 875
	17 443	23 961
	3 701	4 227
	145 446	167 063
	20 894	25 363
	124 552	141 700

Les remboursements à effectuer durant les prochains exercices sont les suivants en tenant compte du renouvellement aux mêmes conditions de l'emprunt à terme :

	2001		
	Dette à long terme	Contrats de location	
		Capital	Capital
	\$	\$	\$
2002	19 680	1 214	194
2003	19 298	1 119	124
2004	19 360	678	66
2005	19 427	544	26
2006	19 499	146	7

La Société a conclu une convention de swap de taux d'intérêt. Cette convention vise la conversion de taux variables en taux fixes. Le règlement des écarts est effectué trimestriellement. Aux 31 mai 2001 et 2000, la Société avait une obligation selon laquelle elle doit payer un taux d'intérêt fixe de 5,675 % sur un montant nominal de référence de 60 000 000 \$ US (92 304 000 \$ CAN).

9. Capital-actions

Autorisé

Nombre illimité d'actions à droit de vote subalterne catégorie A, participantes, avec un droit de vote par action, échangeables au gré du porteur contre un même nombre d'actions catégorie B lors d'une offre publique d'achat portant sur les actions catégorie B, sans valeur nominale

Nombre illimité d'actions catégorie B, participantes, avec dix droits de vote par action, échangeables contre des actions à droit de vote subalterne catégorie A à raison d'une action à droit de vote subalterne catégorie A pour une action catégorie B, sans valeur nominale

Nombre illimité d'actions catégorie C, à être émises en une ou plusieurs séries selon des droits, privilèges, conditions et restrictions à être déterminés, non participantes, sans droit de vote, sans valeur nominale

Émis

47 379 960 actions à droit de vote subalterne catégorie A (2000 - 20 307 300)

65 000 000 actions catégorie B (2000 - 32 500 000)

	2001	2000
	\$	\$
	198 118	52 761
	2	2
	198 120	52 763

AUX 31 MAI 2001 ET 2000
(EN MILLIERS DE DOLLARS POUR LES TABLEAUX)

9. Capital-actions (suite)

Fractionnement

Le 29 septembre 2000, la Société a procédé au fractionnement de ses actions catégories A et B à raison de deux actions nouvelles pour chaque action détenue.

Émission

Le 7 janvier 2001, la Société a procédé à l'émission et la vente de 6 500 000 actions à droit de vote subalterne catégorie A par le biais d'un appel public à l'épargne. Elle a reçu en contrepartie 146 250 000 \$ en espèces. Les frais relatifs à cette émission, nets des impôts de 2 306 000 \$, s'élèvent à 3 796 000 \$.

De plus, au cours de l'exercice, certains cadres se sont prévalus de leurs options d'achat d'actions et la Société a émis 265 360 (2000 - 15 500) actions à droit de vote subalterne catégorie A en contrepartie d'un montant de 2 903 000 \$ (2000 - 144 000 \$) en espèces.

Modification postérieure à la date du bilan

Le 1^{er} juin 2001, 2 500 000 actions catégorie B ont été échangées pour un nombre équivalent d'actions à droit de vote subalterne catégorie A.

Régime d'options d'achat d'actions

La Société a un régime d'options d'achat d'actions à prix fixe. En vertu du régime d'options d'achat d'actions établi en 1995 en faveur de certains cadres, la Société peut attribuer des options à ces employés jusqu'à concurrence de 4 millions d'actions à droit de vote subalterne catégorie A. Selon le régime, le prix d'exercice de chaque option correspond à la moyenne des cours de clôture des bourses de Montréal et de Toronto à la date d'octroi des options et la durée maximale d'une option est de 10 ans. Les options octroyées deviennent disponibles annuellement par tranche de 20 % sur une période de 5 ans.

Les changements survenus au cours de l'exercice se détaillent comme suit en tenant compte du fractionnement qui a eu lieu le 29 septembre 2000 :

Exercice terminé le 31 mai	2001		2000	
	Actions	Prix d'exercice moyen pondéré \$	Actions	Prix d'exercice moyen pondéré \$
Options en cours, début de l'exercice	1 879 000	12,74	291 400	4,75
Options attribuées	485 600	17,99	1 618 600	14,03
Options exercées	(265 360)	10,94	(31 000)	4,64
Options annulées	(16 280)	15,65	—	—
Options en cours, fin de l'exercice	2 082 960	14,17	1 879 000	12,74
Options pouvant être exercées, fin de l'exercice	724 208	12,44	553 560	10,10

Le tableau ci-après résume l'information relative aux options d'achat d'actions à prix fixe en cours au 31 mai 2001 en tenant compte du fractionnement qui a eu lieu le 29 septembre 2000 :

Prix d'exercice \$	Options en cours		Options pouvant être exercées
	Nombre d'options	Durée de vie contractuelle moyenne pondérée à courir	Nombre d'options
\$		ans	
4,38	122 000	3,9	122 000
4,60	30 000	5,5	30 000
6,35	11 000	6,5	5 000
8,48	8 000	6,5	4 000
14,03	1 433 360	8,5	468 608
17,70	351 000	9,3	70 200
18,75	127 600	9,5	24 400
	2 082 960		724 208

AUX 31 MAI 2001 ET 2000

(EN MILLIERS DE DOLLARS POUR LES TABLEUX)

10. Écart de conversion des devises

Cet écart représente le gain de change non réalisé à la conversion des états financiers des filiales américaines autonomes. La variation de cet écart est due à la fluctuation du cours du change de l'exercice ainsi qu'à l'augmentation ou la réduction de l'investissement net dans les filiales.

11. Éventualités

Garanties

La Société garantit le remboursement de certains emprunts bancaires contractés par des franchisés pour un montant maximum de 40 340 000\$. Au 31 mai 2001, le solde de ces emprunts se chiffre à environ 39 427 000\$.

Conventions de rachat

En vertu de conventions de rachat de stocks, la Société s'est engagée, auprès d'institutions bancaires, à racheter les stocks de certains de ses franchisés jusqu'à concurrence du montant des avances consenties par les institutions bancaires à ces franchisés. Toutefois, en vertu de ces conventions, la Société ne s'est pas engagée à combler le déficit qui pourrait être créé si la valeur des stocks était inférieure au montant des avances.

En vertu de conventions de rachat d'équipements financés par des contrats de location-acquisition et des emprunts bancaires, la Société s'est engagée, auprès d'institutions financières, à racheter les équipements de certains de ses franchisés. Dans le cas de contrats de location-acquisition, la valeur de rachat est liée au solde net du bail à la date de rachat. Dans le cas d'équipements financés par emprunt bancaire, la valeur de rachat minimum est fixée par contrat avec l'institution financière. Au 31 mai 2001, les financements relatifs aux équipements se chiffrent à environ 18 623 000\$. Toutefois, la direction considère que la valeur de réalisation des éléments d'actif ne peut être inférieure au montant éventuel du rachat.

12. Engagements

Le solde des engagements relatifs à des contrats de location-exploitation d'immeubles et de matériel roulant échéant jusqu'en 2021 totalise 246 744 000\$. Les paiements minimums exigibles au cours des cinq prochains exercices sont les suivants :

	\$
2002	50 313
2003	41 991
2004	35 251
2005	29 630
2006	22 606

La Société a consenti des contrats de location et de sous-location d'immeubles en vertu desquels elle doit recevoir jusqu'en 2021 des paiements minimums totalisant 183 168 000\$. Ce montant tient compte du renouvellement des contrats de sous-location aux mêmes conditions que les contrats de location.

13. Autres produits

Redevances
Loyers
Publicité
Divers

2001	2000
\$	\$
75 921	69 115
55 642	52 770
37 248	33 020
29 341	20 132
198 152	175 037

AUX 31 MAI 2001 ET 2000
(EN MILLIERS DE DOLLARS POUR LES TABLEAUX)**14. Amortissements**

Immobilisations et propriétés immobilières
Achalandage
Frais reportés

	2001	2000
	\$	\$
	29 110	27 314
	17 634	18 032
	604	647
	47 348	45 993

15. Impôts sur le bénéfice

Le taux d'imposition effectif de la Société diffère du taux de base combiné.

Cette différence résulte des éléments suivants :

Taux de base combiné

Augmentation (diminution) du taux d'imposition provenant des éléments suivants :

Produits imposables à taux réduit
Amortissements non déductibles
Autres

	2001	2000
	%	%
	39,0	39,4
	(4,9)	(5,8)
	1,0	1,2
	—	0,7
	35,1	35,5

La charge d'impôts sur le bénéfice se répartit comme suit :

Impôts exigibles
Impôts futurs

	2001	2000
	\$	\$
	64 684	48 360
	(7 455)	(1 016)
	57 229	47 344

Les écarts temporaires et les reports qui donnent lieu à des actifs et des passifs fiscaux futurs sont les suivants :

Actifs d'impôts futurs :

Stocks
Immobilisations
Achalandage
Passif à court terme
Produits reportés
Frais d'émission d'actions
Autres

	2001	2000
	\$	\$
	4 874	4 961
	8 359	5 065
	7 119	5 337
	7 204	5 236
	4 643	3 757
	1 845	—
	1 031	388
	35 075	24 744

Passifs d'impôts futurs :

Immobilisations
Autres

	7 887	7 659
	327	169
	8 214	7 828
	26 861	16 916

Actif d'impôts futurs, net

Réparti ainsi :

Actif d'impôts futurs à court terme
Actif d'impôts futurs à long terme
Passif d'impôts futurs à long terme

	13 759	8 871
	13 423	10 347
	(321)	(2 302)
	26 861	16 916

AUX 31 MAI 2001 ET 2000

(EN MILLIERS DE DOLLARS POUR LES TABLEUX)

16. Juste valeur des instruments financiers

La juste valeur de l'encaisse, des placements temporaires, des débiteurs, des emprunts bancaires et des créditeurs est comparable à leur valeur comptable en raison de leur échéance prochaine.

La juste valeur des prêts, avances et créances de franchisés à long terme n'a pas été déterminée, car ces soldes résultent de transactions effectuées dans un contexte de relations commerciales privilégiées et à des conditions qui peuvent différer de celles qui seraient négociées avec des non-franchisés.

La juste valeur de la dette à long terme, obtenue en actualisant les flux monétaires de nature contractuelle aux taux d'intérêts pratiqués sur le marché pour des dettes ayant des caractéristiques semblables, est comparable à la valeur comptable.

17. Informations sectorielles

La Société compte trois secteurs isolables : le franchisage, l'immobilier et la vente au détail. Dans le cadre de ses activités de franchisage, la Société agit à titre de franchiseur de la bannière « PJC Jean Coutu », exploite un centre de distribution et coordonne plusieurs autres services pour ses franchisés. Au 31 mai 2001, le nombre de franchises s'élève à 253 (2000, 252).

La Société exploite 251 (2000 - 252) établissements de vente au détail de produits pharmaceutiques et autres sous la bannière « Brooks », dont 17 (2000 - 4) ouverts et acquis au cours de l'exercice.

Les informations sectorielles se résument comme suit :

	2001			
	Franchisage	Immobilier	Vente au détail	Total
	\$	\$	\$	\$
Produits de clients externes	1 310 424	52 732	1 561 688	2 924 844
Amortissements :				
Immobilisations et propriétés immobilières	5 060	2 403	21 647	29 110
Achalandage	8 069	—	9 565	17 634
Frais reportés	—	149	455	604
Frais financiers :				
Intérêts sur la dette à long terme	267	1 395	8 603	10 265
Autres	381	18	2 793	3 192
Intersectoriels	(11 441)	—	11 441	—
Bénéfice avant impôts sur le bénéfice	116 833	12 376	33 961	163 170
Total de l'actif	420 147	182 667	627 991	1 230 805
Acquisition d'immobilisations et de propriétés immobilières et d'achalandage	8 729	21 950	45 156	75 835

AUX 31 MAI 2001 ET 2000
(EN MILLIERS DE DOLLARS POUR LES TABLEAUX)

17. Informations sectorielles (suite)

	2000			
	Franchisage	Immobilier	Vente au détail	Total
	\$	\$	\$	\$
Produits de clients externes	1 176 224	50 209	1 351 259	2 577 692
Amortissements :				
Immobilisations et propriétés immobilières	4 876	2 260	20 178	27 314
Achalandage	8 133	10	9 889	18 032
Frais reportés	—	136	511	647
Frais financiers :				
Intérêts sur la dette à long terme	310	1 723	8 971	11 004
Autres	1 699	25	2 146	3 870
Intersectoriels	(9 829)	—	9 829	—
Bénéfice avant impôts sur le bénéfice	97 475	11 156	24 904	133 535
Total de l'actif	279 766	163 644	589 261	1 032 671
Acquisition d'immobilisations et de propriétés immobilières et d'achalandage	7 960	11 379	41 544	60 883

Les produits de la Société ainsi que ses immobilisations, propriétés immobilières et achalandage se répartissent entre le Canada et les États-Unis de la façon suivante:

	2001		2000	
	Produits	Immobilisations, propriétés immobilières et achalandage	Produits	Immobilisations, propriétés immobilières et achalandage
	\$	\$	\$	\$
Canada	1 363 156	250 351	1 226 433	236 953
États-Unis	1 561 688	248 222	1 351 259	228 549
Total	2 924 844	498 573	2 577 692	465 502

18. Chiffres comparatifs

Certains chiffres de l'exercice 2000 ont été reclassés pour rendre leur présentation comparable à celle adoptée en 2001.

Conseil d'administration

Jean Coutu

Président du conseil
d'administration et
chef de la direction

François J. Coutu

Administrateur
Président et chef de l'exploitation

Yvon Béchar

Administrateur
Premier vice-président exécutif
et secrétaire-adjoint

Barrie D. Birks

Administrateur
Président,
Investissements Tyringham Ltée

Louis Coutu

Administrateur
Vice-président,
politiques commerciales

Marie-Josée Coutu

Administratrice
Présidente,
Fondation Marcelle et Jean Coutu

Michel Coutu

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

Sylvie Coutu

Administratrice
Présidente,
Sylvie Coutu Design

Paul Delage Roberge

Administrateur
Président du conseil et
chef de la direction,
Les Boutiques San Francisco inc.

Marcel Dutil

Administrateur
Président du conseil
d'administration,
président et chef de la direction,
Le Groupe Canam Manac inc.

Nicolle Forget

Administratrice
Administratrice de sociétés

Claire Léger

Administratrice
Présidente du conseil
d'administration,
Groupe St-Hubert inc.

Yvon Martineau

Administrateur
Associé principal,
Fasken Martineau DuMoulin s.r.l.

Jacques Masse

Vice-président du
conseil d'administration

Erik Péladeau

Administrateur
Vice-président du conseil
d'administration,
Quebecor inc.

Laurent Picard

Administrateur
Administrateur de sociétés

Équipe de direction

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

Président du conseil d'administra-
tion et chef de la direction

François J. Coutu

Président et chef de l'exploitation

Yvon Béchar

Premier vice-président exécutif et
secrétaire-adjoint

Michel Boucher

Vice-président, informatique

Carole Bouthillette

Vice-présidente, finances

Denis Courcy

Vice-président,
ressources humaines

Louis Coutu

Vice-président,
politiques commerciales

Yvon Goyer

Vice-président,
services et promotions

Caroline Guay

Directrice, affaires juridiques et
secrétaire corporatif

Alain Lafortune

Vice-président, achats,
merchandising et publicité

Jacques Lamoureux

Vice-président, opérations

Jacques Masse

Vice-président du conseil
d'administration

Richard Mayrand

Vice-président,
activités professionnelles

Johanne Meloche

Vice-présidente, cosmétiques,
marques exclusives et
programmes beauté

Jean-Pierre Normandin

Vice-président,
centre de distribution

Carole Rennie

Contrôleure

**The Jean Coutu Group
(PJC) U.S.A. Inc.:**
Michel Coutu

Président et chef de la direction

Kai Goto

Vice-président,
entrepôt/distribution

C. Daniel Haron

Vice-président, pharmacie et
affaires professionnelles

Don Kinney

Vice-président,
exploitation des magasins

David A. Morocco

Premier vice-président, marketing

Susan Manville

Contrôleure

Robert Pouliot

Vice-président, achats

Kathleen Topor

Trésorière

William Z. Welsh, Jr.

Vice-président exécutif et
chef de l'exploitation

Randy Wyrofsky

Premier vice-président, finances et
chef de la direction financière

Adresses

Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.

530, rue Bériault
Longueuil, Québec J4G 1S8
(450) 646-9760

The Jean Coutu Group (PJC) U.S.A. Inc.

50 Service Avenue
Warwick, Rhode Island
02886 U.S.A.
(401) 825-3900

Vérificateurs

Arthur Andersen
Société en nom collectif
Comptables agréés
5, Place Ville-Marie
Bureau 1000
Montréal, Québec H3B 4X3

Agent de transfert et registraire

Trust général du Canada
1100, rue University
9^e étage
Montréal, Québec H3B 2G7

Communications financières

Everest relations publiques
600, boul. De Maisonneuve Ouest
27^e étage
Montréal, Québec H3A 3J2

Inscription boursière

Symbole boursier : PJC.A
Bourse de Toronto

Sites Internet

Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.
www.jeancoutu.com

The Jean Coutu Group (PJC) U.S.A. Inc.
www.brooks-rx.com

Assemblée générale annuelle

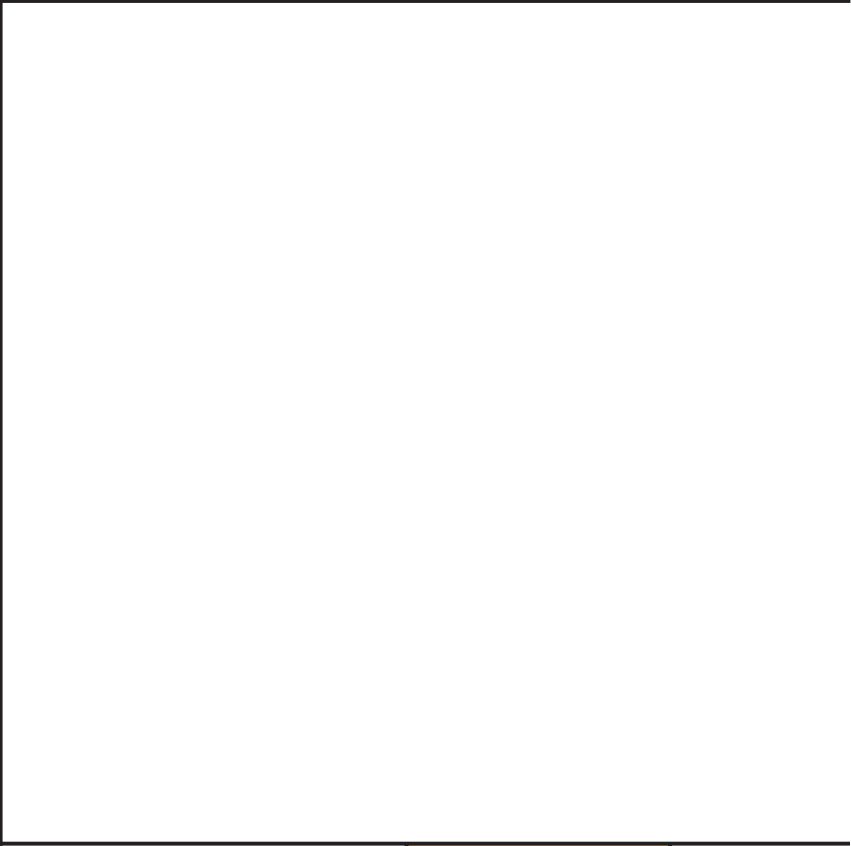
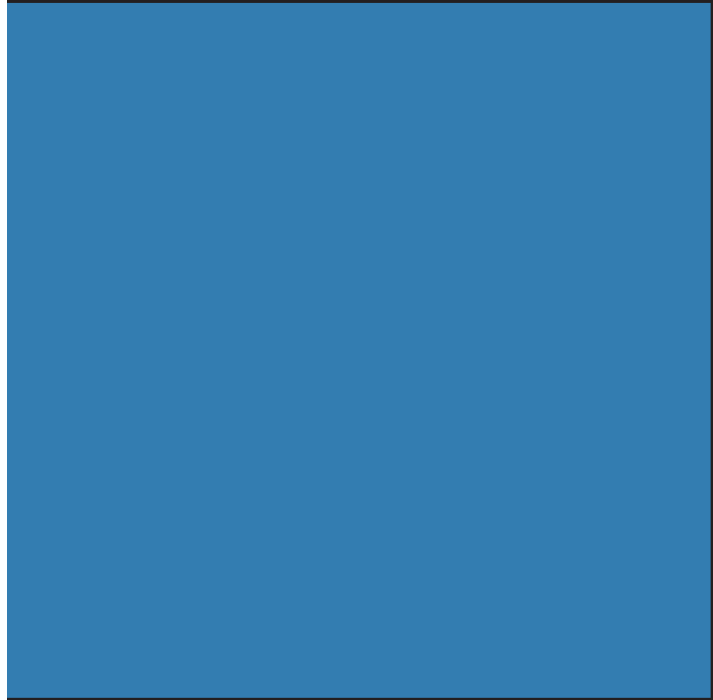
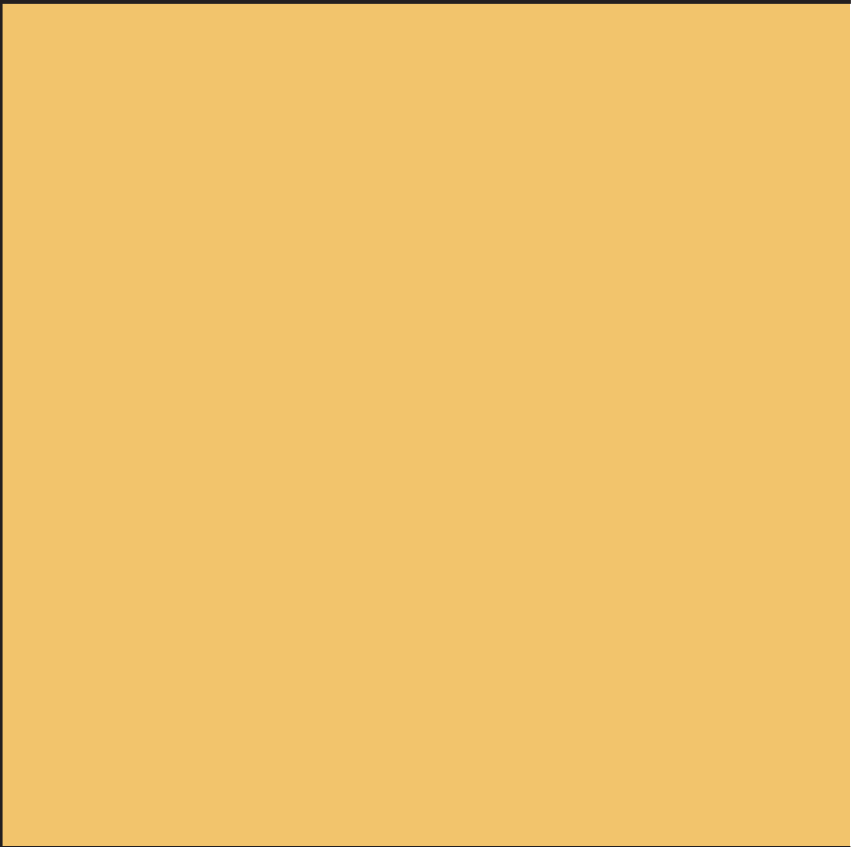
L'assemblée générale annuelle des actionnaires de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. aura lieu le 11 septembre 2001 à 9 h 30 au siège social de la Compagnie au 551, rue Bériault à Longueuil, Québec.

Notice annuelle

La notice annuelle pour l'exercice terminé le 31 mai 2001 sera disponible sur demande à compter du 18 octobre 2001.

To receive the English version of this report, please write to:

The Jean Coutu Group (PJC) Inc.
c/o Céline Lamonde
530 Bériault Street
Longueuil, Québec J4G 1S8



Le Groupe
Jean Coutu
(PJC) inc.

