

www.jeancoutu.com



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

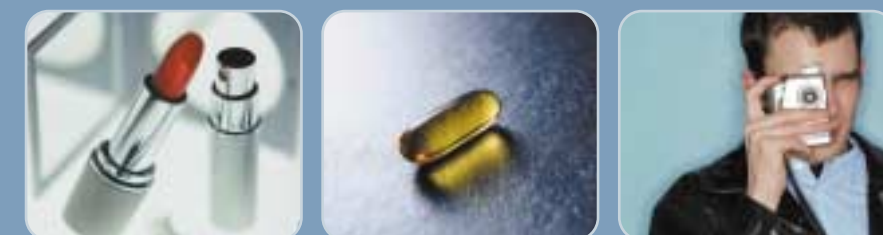
UNE PRÉSENCE DE TOUS LES INSTANTS  
EN TOUTE TRANSPARENCE  
Rapport annuel 2002



## PROFIL D'ENTREPRISE

Ayant plus de 30 années d'expérience à son actif, Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. fait partie des dix plus importants réseaux de distribution et de vente au détail de produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques en Amérique du Nord. Grâce à une écoute active des besoins de la clientèle, il a toujours su innover, évoluer et s'adapter. Aujourd'hui, il s'impose comme une entreprise d'avant-garde. Dans l'est du Canada et en Nouvelle-Angleterre, les enseignes *Jean Coutu* et *Brooks Pharmacy* sont devenues une référence en matière de service de qualité.

Sa position de leader et sa stratégie de développement axée sur l'efficacité l'amènent à jouer un rôle influent en ce qui a trait à l'avancement de la pratique professionnelle en pharmacie. Sa rigueur, son sens de l'innovation et sa capacité d'adopter de nouvelles façons de faire lui permettent de bénéficier des possibilités de développement offertes par un secteur d'activité en pleine croissance.



## SOMMAIRE

01	Faits saillants	21	Résultats trimestriels consolidés
03	Message aux actionnaires	22	États financiers consolidés
06	Nos équipes	42	Conseil d'administration
12	Revue de l'exploitation	43	Dirigeants
19	Commentaires et analyse de la direction	44	Renseignements corporatifs

## PRÉSENCE CANADIENNE

### PJC JEAN COUTU

Québec	Le Gardeur	Rawdon	Nouveau-Brunswick
Alma	Lévis	Repentigny	Bathurst
Amos	Charry	Rimouski	Campbellton
Asbestos	Saint-Jean-Christostôme	Rivière-du-Loup	Caraget
Baie-Comeau	Saint-Nicolas	Roberval	Dieppe
Baie-Saint-Paul	Longueuil	Rosemère	Edmundston
Belœil	Boucherville	Rouyn-Noranda	Fredericton
Berthierville	Brossard	Saguenay	Grand-Sault
Blainville	Greenfield Park	Chicoutimi	Miramichi
Boisbriand	Saint-Bruno	Jonquière	Moncton
Bois-des-Filion	Saint-Hubert	La Baie	Riverview
Candiac	Saint-Lambert	Saint-Basile-le-Grand	Sackville
Carleton	Louiseville	Saint-Eustache	Shediac
Chambly	Magog	Saint-Georges-de-Beauce	Tracadie-Sheila
Chandler	Malartic	Saint-Hilaire	
Châteauguay	Maniwaki	Saint-Hyacinthe	Ontario
Coaticook	Mascouche	Saint-Jean	Alexandria
Cowansville	Matane	Saint-Jérôme	Casselman
Delson	Mirabel	Saint-Jovite	Cornwall
Dolbeau	Mont-Laurier	Saint-Marc-des-Carrières	Embrun
Donnacona	Montmagny	Saint-Raymond-de-Portneuf	Hawkesbury
Drummondville	Montréal	Saint-Sauveur-des-Monts	Orleans
Farnham	Anjou	Sainte-Agathe	Rockland
Gaspé	Beaconsfield	Sainte-Anne-de-Beaupré	Vanier
Granby	Cartierville	Sainte-Anne-des-Monts	
Grande-Rivière	Côte-Saint-Luc	Sainte-Anne-des-Plaines	
Grand-Mère	Dollard-des-Ormeaux	Sainte-Julie	
Gatineau	Dorval	Sainte-Marie-de-Beauce	
Aylmer	Île des Soeurs	Sainte-Marthe-sur-le-Lac	
Buckingham	Lachine	Sainte-Thérèse	
Gatineau	LaSalle	Sept-Îles	
Hull	Île-Bizard	Shawinigan	
Île-Perrot	Montréal-Nord	Sherbrooke	
Îles-de-la-Madeleine	Mont-Royal	Rock-Forest	
Joliette	Pierrefonds	Sorel	
La Plaine	Pointe-aux-Trembles	Terrebonne	
La Tuque	Rivière-des-Prairies	Thetford-Mines	
Lac Mégantic	Saint-Laurent	Tracy	
Lachenaie	Saint-Léonard	Trois-Rivières	
Lachute	Verdun	Cap-de-la-Madeleine	
Laprairie	Westmount	Trois-Rivières Ouest	
La Sarre	New-Richmond	Val d'Or	
Laval	Nicolet	Valleyfield	
Chomedey	Pointe-Gatineau	Varennes	
Duvernay	Québec	Vaudreuil-Dorion	
Fabreville	Ancienne-Lorette	Victoriaville	
Saint-François	Beauport		
Sainte-Dorothée	Cap-Rouge		
Sainte-Rose	Charlesbourg		
Vimont	Loretteville		
Lavaltrie	Sainte-Foy		
	Val-Bélair		

### PJC CLINIQUE

Québec	Gatineau	Longueuil	Québec
Alma	Aylmer	Greenfield Park	Beauport
Asbestos	Hull	Macamic	Restigouche
Caplan	Masson-Angers	Mont-Louis	Saint-Hyacinthe
Châteauguay	Pointe-Gatineau	Montréal	Nouveau-Brunswick
Deux-Montagnes	Laprairie	Pierrefonds	Hillsborough
Drummondville	Laval	Verdun	Neguac
Gascons	Lévis	Paspébiac	
	Saint-Romuald	Percé	Ontario
			Vanier

## PRÉSENCE AMÉRICAINE

### BROOKS PHARMACY

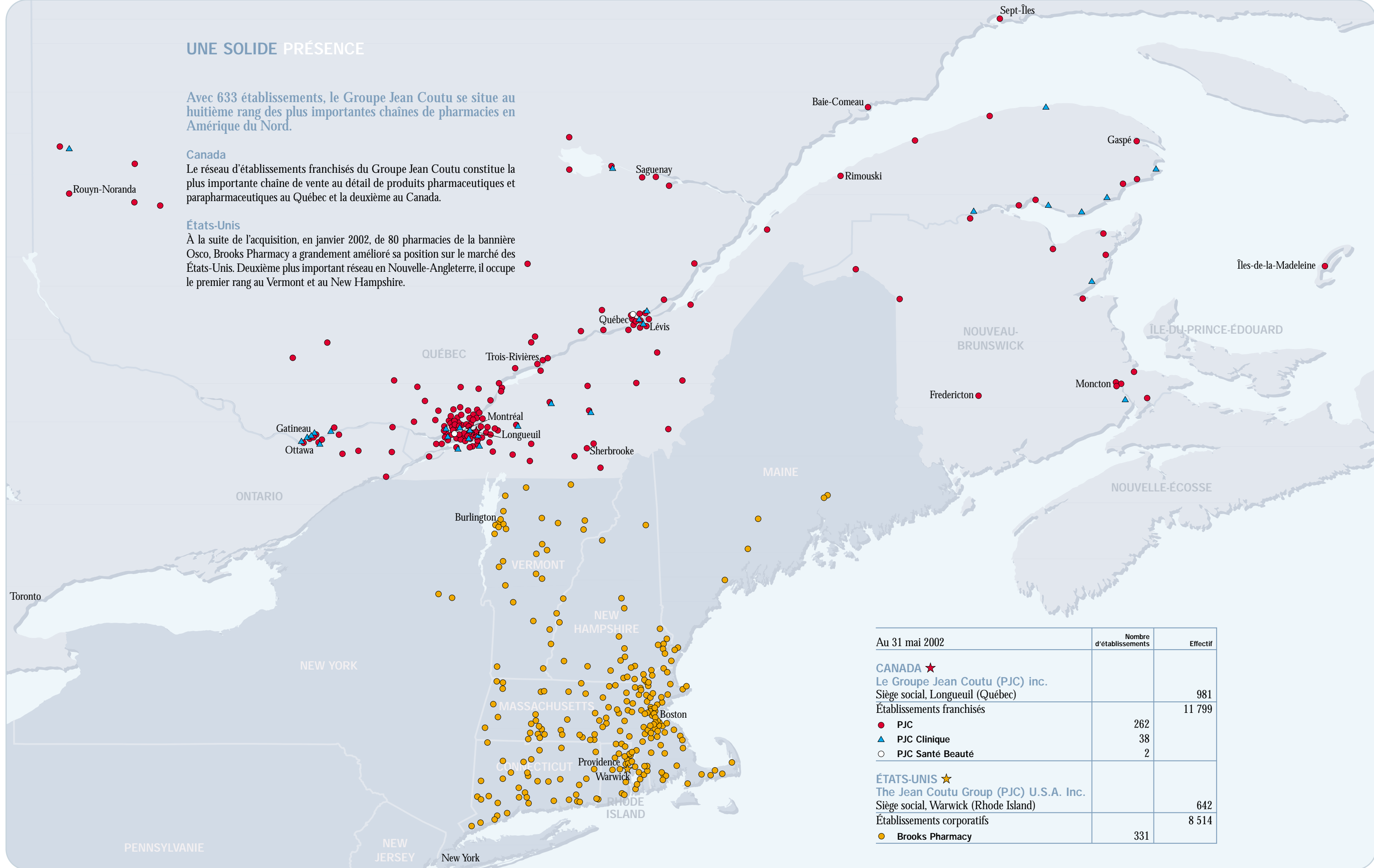
- |                      |                  |                      |                     |
|----------------------|------------------|----------------------|---------------------|
| <b>Connecticut</b>   | Chicopee         | Rockland             | Stratham            |
| Avon                 | Clinton          | Rockport             | West Lebanon        |
| Bethel               | Concord          | Roslindale           |                     |
| Bloomfield           | Dennisport       | Saugus               | <b>New York</b>     |
| Bridgeport           | Dorchester       | Sharon               | Chestertown         |
| Canaan               | Dudley           | Shrewsbury           | North Creek         |
| Cheshire             | Duxbury          | Somerset             |                     |
| Colchester           | Easthampton      | Somerville           | <b>Rhode Island</b> |
| Danbury              | Everett          | South Attleboro      | Barrington          |
| East Hampton         | Fairhaven        | South Boston         | Bristol             |
| East Lyme            | Fall River       | South Dartmouth      | Central Falls       |
| Essex                | Falmouth         | Southampton          | Covenry             |
| Fairfield            | Florence         | Southbridge          | Cranston            |
| Groton               | Franklin         | Southwick            | Cumberland          |
| Hamden               | Gardner          | Springfield          | East Providence     |
| Jewett City          | Gloucester       | Stoughton            | Johnston            |
| Kensington           | Greenfield       | Sturbridge           | Middletown          |
| Millford             | Grt. Barrington  | Sudbury              | Narragansett        |
| Monroe               | Haverhill        | Swansea              | Newport             |
| Moosup               | Hingham          | Taunton              | North Kingstown     |
| New Britain          | Holbrook         | Tewksbury            | North Providence    |
| New London           | Holden           | Townsend             | North Scituate      |
| New Milford          | Holyoke          | Turners Falls        | Pawtucket           |
| Newtown              | Hudson           | Waltham              | Portsmouth          |
| North Branford       | Hyannis          | Ware                 | Providence          |
| Northford            | Hyde Park        | Wareham              | Slater'sville       |
| Norwalk              | Ipswich          | Wayland              | Smithfield          |
| Norwich              | Lawrence         | Webster              | Tiverton            |
| Pawcatuck            | Lee              | Wellesley            | Wakefield           |
| Portland             | Lowell           | Westfield            | Warwick             |
| Putnam               | Lynn             | Westford             | Westerly            |
| Stafford Springs     | Mansfield        | West Springfield     | West Warwick        |
| Stamford             | Marlborough      | Weymouth             | Woonsocket          |
| Stratford City       | Marshfield       | Williamstown         |                     |
| Terryville           | Marston Mills    | Wilmington           | <b>Vermont</b>      |
| Torrington           | Mattapan         | Winchendon           | Barre               |
| Uncasville           | Medford          | Woburn               | Bellows Falls       |
| Wallingford          | Melrose          | Worcester            | Bennington          |
| Warehouse Point      | Methuen          | Yarmouth Port        | Bethel              |
| Watertown            | Middleboro       |                      | Brandon             |
|                      | Millford         | <b>New Hampshire</b> | Brattleboro         |
| <b>Maine</b>         | Millbury         | Bedford              | Bristol             |
| Bangor               | Monson           | Berlin               | Burlington          |
| Brewer               | New Bedford      | Claremont            | Colchester          |
| Freeport             | Newburyport      | Concord              | Enosburg Falls      |
| Gardiner             | North Adams      | Derry                | Essex Junction      |
| Kittery              | North Andover    | Dover                | Hardwick            |
| Waterville           | North Attleboro  | Durham               | Ludlow              |
|                      | North Easton     | Hampton              | Lyndonville         |
| <b>Massachusetts</b> | North Grafton    | Hooksett             | Middlebury          |
| Acton                | North Leominster | Hudson               | Milton              |
| Adams                | North Quincy     | Keene                | Montpelier          |
| Agawam               | North Reading    | Laconia              | Morrisville         |
| Allston              | North Tewksbury  | Lee                  | Newport             |
| Amesbury             | Norwell          | Littleton            | Northfield          |
| Andover              | Norwood          | Londonderry          | Randolph            |
| Ashland              | Orleans          | Manchester           | Rutland             |
| Athol                | Oxford           | Meredith             | Shelburne           |
| Beverly              | Palmer           | Millford             | South Burlington    |
| Billerica            | Peabody          | Nashua               | Springfield         |
| Boston               | Pepperell        | Newmarket            | St. Albans          |
| Braintree            | Pittsfield       | Pelham               | St. Johnsbury       |
| Bridgewater          | Plainville       | Peterborough         | Williston           |
| Brighton             | Plymouth         | Plaistow             | Windsor             |
| Brockton             | Quincy           | Portsmouth           | Winooski            |
| Cambridge            | Randolph         | Rochester            |                     |
| Canton               | Reading          | Salem                |                     |
| Chelsea              | Revere           |                      |                     |

## UNE SOLIDE PRÉSENCE

Avec 633 établissements, le Groupe Jean Coutu se situe au huitième rang des plus importantes chaînes de pharmacies en Amérique du Nord.

**Canada**  
Le réseau d'établissements franchisés du Groupe Jean Coutu constitue la plus importante chaîne de vente au détail de produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques au Québec et la deuxième au Canada.

**États-Unis**  
À la suite de l'acquisition, en janvier 2002, de 80 pharmacies de la bannière Osco, Brooks Pharmacy a grandement amélioré sa position sur le marché des États-Unis. Deuxième plus important réseau en Nouvelle-Angleterre, il occupe le premier rang au Vermont et au New Hampshire.



Au 31 mai 2002	Nombre d'établissements	Effectif
<b>CANADA</b> ★ Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. Siège social, Longueuil (Québec)		981
Établissements franchisés		11 799
● PJC	262	
▲ PJC Clinique	38	
○ PJC Santé Beauté	2	
<b>ÉTATS-UNIS</b> ★ The Jean Coutu Group (PJC) U.S.A. Inc. Siège social, Warwick (Rhode Island)		642
Établissements corporatifs		8 514
● Brooks Pharmacy	331	

**FAITS SAILLANTS**

Exercices terminés les 31 mai	2002	2001	2000	1999	1998
<i>(en milliers de dollars sauf les données par action et les ratios)</i>					
<b>Performance financière</b>					
Chiffre d'affaires et autres produits					
Canada	1 515 765	1 363 156	1 226 433	1 111 354	1 001 458
États-Unis	2 070 421	1 561 688	1 351 259	1 178 016	938 616
Total	3 586 186	2 924 844	2 577 692	2 289 370	1 940 074
Bénéfice avant impôts sur le bénéfice	209 592	163 170	133 535	119 457	98 375
Bénéfice net	139 879	105 941	86 191	74 307	63 236
Fonds autogénérés	177 842	146 437	131 094	114 519	84 777
<b>Situation financière</b>					
Propriétés immobilières	218 645	182 302	163 266	154 291	148 785
Immobilisations	415 495	224 733	202 676	185 028	151 950
Actif total	1 661 605	1 230 805	1 032 671	920 101	851 206
Avoir des actionnaires	946 059	831 927	588 578	509 465	446 732
<b>Données par action</b>					
Bénéfice net (de base) <sup>(1)</sup>	1,24	0,98	0,82	0,70	0,60
Fonds autogénérés <sup>(1)</sup>	1,58	1,35	1,24	1,09	0,81
Dividendes <sup>(1)</sup>	0,19	0,16	0,12	0,10	0,08
Avoir des actionnaires <sup>(1)</sup>	8,40	7,68	5,58	4,83	4,24
<b>Ratios financiers</b>					
Fonds de roulement	2,02:1	2,62:1	1,82:1	1,84:1	1,33:1
Dette à long terme sur avoir des actionnaires	0,38:1	0,17:1	0,28:1	0,36:1	0,19:1
Rendement sur avoir moyen des actionnaires (%)	15,7	14,9	15,7	15,5	15,3
<b>Performance des réseaux</b>					
Établissements franchisés (Canada)	2 264 451	2 065 244	1 880 891	1 742 610	1 681 000
Établissements corporatifs (États-Unis)	2 040 698	1 534 436	1 330 750	1 158 689	922 281
Total	4 305 149	3 599 680	3 211 641	2 901 299	2 603 281
<b>Données boursières</b>					
Haut <sup>(1)</sup>	39,45	27,95	18,13	19,50	12,70
Bas <sup>(1)</sup>	23,65	17,10	13,48	9,50	6,50
Fermeture <sup>(1)</sup>	38,25	26,45	15,00	16,13	11,75

<sup>(1)</sup> Le 29 septembre 2000, la Compagnie a procédé au fractionnement de ses actions à droit de vote subalterne de catégorie A 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.

Exercice terminé le 31 mai 2002

- Les revenus dépassent les 3,5 milliards de dollars, une augmentation de 22,6 % par rapport à l'exercice précédent.
- Le bénéfice net affiche une hausse de 32,0 % comparativement au résultat obtenu un an plus tôt.
- Lactif totalise plus de 1,6 milliard de dollars, une augmentation de 35,0 % par rapport au 31 mai 2001.



« AIDER, CONSEILLER, C'EST AUSSI  
ET SURTOUT AIMER LES GENS.  
JE SUIS HEUREUX DE POUVOIR DIRE  
QUE MA CARRIÈRE DE PHARMACIEN  
EN EST UNE D'ENTRAIDE. »

## UNE PRÉSENCE ACCRUE

SERVIR UNE CLIENTÈLE TOUJOURS PLUS NOMBREUSE



**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.*

À l'instar des résultats des dernières années, ceux de l'exercice 2001-2002 confirment une fois de plus la pertinence et la justesse des actions entreprises pour renforcer la position de leadership du Groupe Jean Coutu. Les réseaux de pharmacies canadien et américain ont tous deux enregistré une importante croissance de leurs ventes. Pour l'exercice terminé le 31 mai 2002, Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. a vu son chiffre d'affaires atteindre les 3,59 milliards de dollars, une augmentation de 22,6 % par rapport à l'exercice précédent. La croissance des revenus combinée à une saine gestion et à un souci constant d'efficacité et de rigueur s'est traduite par une amélioration substantielle de la rentabilité de l'entreprise. Le bénéfice net pour l'exercice 2001-2002 s'est établi à 139,9 millions de dollars (1,24 \$ par action), en hausse de 32,0 % comparativement à l'an dernier.

8<sup>e</sup>

plus grand réseau de pharmacies  
en Amérique du Nord.

Une présence pharmaceutique accrue constitue certainement l'élément qui a le plus contribué à cette solide performance. Cette présence accrue, nous la décrivons de deux façons : en fonction de l'augmentation du nombre d'établissements et en tenant compte de notre capacité à satisfaire les besoins d'un plus grand nombre de clients. L'acquisition de 80 pharmacies de la bannière Osco aux États-Unis s'est avérée l'élément marquant de l'exercice. Par ailleurs, nous avons poursuivi la mise en place d'outils et de programmes dont les objectifs sont de permettre au personnel de chaque établissement d'être davantage présent auprès de la clientèle.

#### Un secteur qui fait bande à part

Alors que plusieurs secteurs d'activité ont subi les contrecoups d'un ralentissement économique à l'échelle de la planète, le commerce de détail de produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques continue de progresser à un rythme soutenu. Un ensemble de facteurs contribuent à cet essor. Parmi les plus importants : l'évolution démographique. Le vieillissement de la population fait en sorte qu'un nombre sans cesse croissant de personnes ont recours à une forme ou à une autre de médication. Autre facteur ayant des répercussions sur le volume d'activité : chaque année de nouveaux produits s'ajoutent à la liste des médicaments disponibles, dont un certain nombre pour traiter des maladies pour lesquelles il n'existait aucune médication auparavant.

Ce mouvement de croissance a une influence marquée sur le volume d'activité en pharmacie et l'organisation du travail. Le pharmacien doit déployer les moyens nécessaires afin de servir un plus grand nombre de clients. Dans le contexte du virage ambulatoire, étant le professionnel de la santé le plus accessible, il est de plus en plus sollicité pour des conseils portant sur la santé. Conscient de cette situation, nous poursuivons notre développement par la mise en œuvre d'une stratégie axée sur la recherche constante d'efficacité.

#### Pour une présence de qualité

Dans le cadre de cette stratégie, toutes les actions entreprises visent à assurer une présence de qualité auprès de notre clientèle. L'excellence des services offerts permettront ainsi à nos établissements de devenir une destination santé / beauté de premier choix pour une clientèle toujours plus nombreuse.

Pour y arriver, nous répartissons nos efforts selon quatre volets :

- accroître la portée de nos réseaux canadien et américain et mettre en œuvre des programmes d'amélioration continue des établissements existants ;
- s'assurer que chaque pharmacien puisse être aussi présent que possible auprès de sa clientèle et en mesure d'offrir un service professionnel de premier niveau ;
- être à l'écoute du client pour créer un environnement où il se sent à l'aise, où il peut facilement trouver le produit qu'il recherche et obtenir les conseils appropriés ;
- et faire appel aux outils et méthodes modernes de gestion pour toujours être en mesure d'offrir le bon produit, au bon moment et au bon prix.

#### Miser sur la proximité...

Nos pharmacies sont des commerces dits de proximité, c'est-à-dire que nous sommes près des gens et faisons en sorte qu'ils retrouvent le service personnalisé auquel ils s'attendent. La notion de l'ami que l'on retrouve chez-nous demeure pertinente. C'est vraiment ce qui constitue notre marque distinctive et nous permet de progresser. Ainsi, en entrant dans une pharmacie Jean Coutu ou Brooks, le client se sent tout de suite à l'aise et s'y retrouve facilement. Il n'a jamais à marcher de grandes distances pour obtenir ce qu'il cherche et il sait qu'il peut compter sur un personnel professionnel et courtois pour le guider dans sa démarche.

#### ... et le travail d'équipe

Le Groupe Jean Coutu n'aurait pu connaître cet essor sans l'excellent travail fourni par son personnel et ses franchisés. Dans tous les secteurs de l'entreprise, nous retrouvons des gens dynamiques qui sont constamment à l'affût de solutions innovatrices pour relever les défis de la croissance. Sans ces gens, leur présence d'esprit, leur rigueur, leur dévouement, leur capacité de travailler en équipe et leur grande fidélité, le Groupe Jean Coutu ne serait pas ce qu'il est aujourd'hui. La mise en commun des compétences et des connaissances des différentes équipes constitue un réel avantage sur lequel nous continuons de bâtir notre entreprise.

# 1<sup>er</sup>

plus important réseau de pharmacies  
au Québec et deuxième au Canada.

### Perspectives

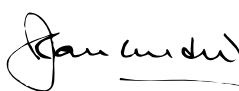
Au cours du dernier exercice, nous avons réussi à faire une fois de plus la preuve que nous avons les ressources nécessaires pour gérer efficacement la croissance et augmenter notre présence sur le marché nord-américain. Les résultats obtenus sont probants et l'expérience acquise nous permet d'envisager l'avenir avec enthousiasme.

La demande pour les médicaments continuera vraisemblablement de croître au cours des prochaines années. C'est par une présence de tous les instants, en étant attentifs afin d'être prêts à agir au bon moment, que nous nous assurons de développer les plans d'action appropriés pour bénéficier de cette croissance et poursuivre le développement de nos réseaux d'établissements canadien et américain. Nous demeurons intéressés par des acquisitions de pharmacies existantes, en autant qu'elles ne viennent pas fragiliser ce que nous avons réussi à bâtir jusqu'ici. Nous préparons également l'ouverture

de nouvelles pharmacies sur chacun de nos marchés au cours du prochain exercice, dans des secteurs offrant un potentiel de développement. Ces établissements modernes seront construits en intégrant toutes les connaissances acquises au fil de nos 33 années d'expérience.

Pour réaliser nos objectifs, nous continuerons de capitaliser sur nos forces : notre réputation, la répartition de nos pharmacies sur le marché, l'engagement de nos employés et de nos franchisés de même que la qualité de l'ensemble de nos services et produits. Ces forces constituent également d'importants atouts lorsqu'il s'agit de recruter de nouveaux pharmaciens, un élément clé dans un contexte où le nombre de nouveaux diplômés est inférieur à la demande.

En définitive, si nous occupons aujourd'hui une position de leader, notre plus beau défi consiste à faire preuve de créativité, de rigueur et de perspicacité pour le demeurer.



**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.

## ÉQUIPE DE DIRECTION AU CANADA

DES GENS DYNAMIQUES ET DÉVOUÉS



Assis (*Première rangée*)

**Alain Lafortune**

Vice-président, achats,  
marchandisage et publicité

**Carole Bouthillette**

Vice-présidente, finances

**Louis Coutu**

Vice-président,  
politiques commerciales

**Jacques Masse**

Vice-président du conseil  
d'administration

**Richard Mayrand**

Vice-président,  
activités professionnelles

**Johanne Meloche**

Vice-présidente, cosmétiques,  
marques exclusives et  
programmes beauté

Debout (*Deuxième rangée*)

**Normand Messier**

Vice-président, immobilier

**Jean-Pierre Normandin**

Vice-président,  
centre de distribution

**Denis Courcy**

Vice-président,  
ressources humaines

**Michel Boucher**

Vice-président, informatique

**Jacques Lamoureux**

Vice-président, opérations

**Yvon Béchard**

Premier vice-président exécutif  
et secrétaire-adjoint

**Yvon Goyer**

Vice-président,  
services et promotions

**François J. Coutu**

Président et chef de l'exploitation

## UN MARCHÉ EN CROISSANCE

La demande pour des médicaments sur ordonnance ou en vente libre continue de progresser à un rythme soutenu.

Au Canada, les pharmacies de détail ont exécuté plus de 312 millions d'ordonnances en 2001, une augmentation de 7,6 % par rapport à 2000. Aux États-Unis, le taux de croissance a été de 5,8 %, pour atteindre un total qui dépasse les 3 milliards d'ordonnances traitées en 2001.



## ÉQUIPE DE DIRECTION AUX ÉTATS-UNIS

DES GENS DYNAMIQUES ET DÉVOUÉS



*Première rangée*

**William Z. Welsh, Jr.**  
Vice-président exécutif et  
chef de l'exploitation

**Michel Coutu**  
Président et  
chef de la direction

*Deuxième rangée*

**Randy Wyrofsky**  
Premier vice-président finances et  
chef de la direction financière

**C. Daniel Haron**  
Vice-président,  
pharmacie et affaires  
professionnelles

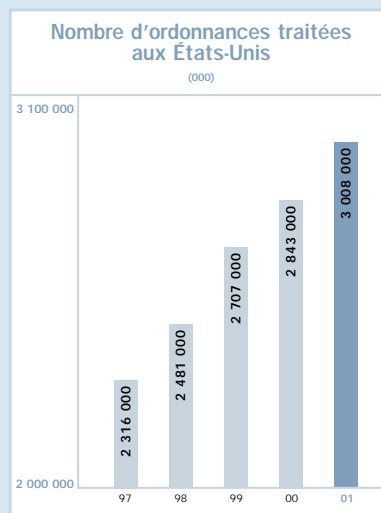
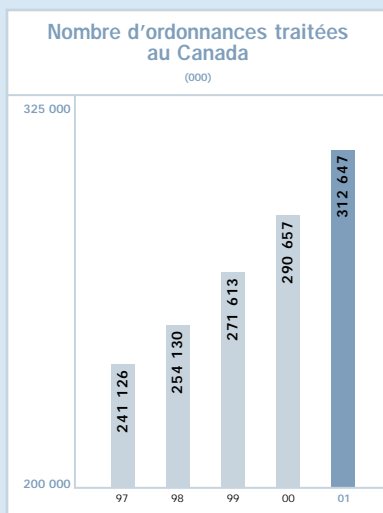
**Kai Goto**  
Vice-président,  
entrepôt/distribution

**Robert Pouliot**  
Vice-président,  
achats

**David A. Morocco**  
Premier vice-président,  
marketing

*Absent au moment de la photo*

**Don Kinney**  
Vice-président,  
exploitation des magasins





« SANTÉ ET BEAUTÉ SONT TOUT À FAIT COMPLÉMENTAIRES. EN PLUS DES CONSEILS SANTÉ PRODIGUÉS PAR LES PHARMACIENS, NOUS OFFRONS DES CONSEILS BEAUTÉ QUI CONTRIBUENT AU MIEUX-ÊTRE DE NOS CLIENTS. »

## LES ÉQUIPES EN PRÉSENCE

UNE ENTREPRISE BIEN STRUCTURÉE

Au sein du Groupe Jean Coutu, nous retrouvons différentes équipes de travail qui conjuguent leurs efforts pour relever les défis propres à la gestion quotidienne d'un grand réseau de pharmacies et faire en sorte qu'il maintienne, jour après jour, sa position de leader.



### Achats et merchandisage

Agissant à titre d'intermédiaire et de négociateur entre fournisseurs, pharmacies et centres de distribution, le service des achats et du merchandisage voit à ce que chaque établissement puisse obtenir le bon produit, au bon moment et au bon prix.



### Publicité

Faire connaître l'offre distinctive des établissements du Groupe Jean Coutu et s'assurer de la qualité de leur image pour soutenir les ventes, voilà ce qui anime le service de la publicité. Entre autres, cette équipe collabore étroitement avec le service des achats pour produire chaque semaine la circulaire qui informe la clientèle des produits offerts en promotion.



### Cosmétiques

Le service des cosmétiques développe les différents programmes visant à faire des établissements du Groupe Jean Coutu la destination beauté de prédilection des consommateurs. Suivi des tendances, sélection de produits exclusifs et activités promotionnelles font partie des moyens mis en œuvre pour réaliser cet objectif.

# 1<sup>er</sup>

plus important réseau de pharmacies au Vermont et au New-Hampshire et deuxième en Nouvelle-Angleterre.



#### Ressources humaines

Le service des ressources humaines voit à ce que chaque employé soit traité de façon équitable et puisse bénéficier d'une bonne qualité de vie au travail. Parmi les responsabilités de cette équipe : l'élaboration et la mise en œuvre de programmes de formation complets pour permettre aux employés de tous les niveaux de développer leurs connaissances et leur savoir-faire et de toujours être en mesure d'offrir à la clientèle un service de qualité supérieure.



#### Activités professionnelles

Le service des activités professionnelles développe les programmes qui permettent aux pharmaciens d'offrir à leurs clients un service complet et attentionné à titre de spécialistes des soins pharmaceutiques. Les programmes mis en œuvre contribuent à faire de chaque établissement une destination santé de premier choix.



#### Finances

Le service des finances voit à la mise en place des systèmes de gestion et de contrôle pour s'assurer de la santé financière de l'entreprise. Il joue un rôle-conseil auprès des établissements lorsqu'il s'agit de mettre en place une structure financière propice au développement des affaires. Il participe à la planification de tous les projets d'envergure, afin qu'ils puissent être réalisés en tenant compte des ressources financières disponibles.



#### Centre d'information Rx

Cette filiale est responsable du développement et de la mise en œuvre de solutions technologiques de pointe en vue de continuellement améliorer l'efficacité des opérations et la qualité du service. Elle dessert les réseaux de pharmacies canadien et américain de même que les sièges sociaux et les centres de distribution.



« AU CANADA, NOUS OFFRONS UN VASTE ÉVENTAIL DE PRODUITS DE MARQUE PERSONNELLE, NOTRE MARQUE MAISON. UNE AUTRE FAÇON DE NOUS ASSURER QUE LE CLIENT A ACCÈS À DES PRODUITS DE QUALITÉ À UN BON PRIX. »



### Opérations

Le service des opérations voit à ce que chaque établissement présente un environnement conforme aux critères de qualité et aux programmes commerciaux établis par le Groupe Jean Coutu. Lorsqu'il s'agit de rénover une pharmacie existante ou d'en construire une nouvelle, il développe et supervise la mise en œuvre de solutions d'aménagement adaptées aux conditions du marché.



### Distribution

Chaque pharmacie des réseaux canadien et américain peut compter sur un centre de distribution à la fine pointe de la technologie, faisant appel aux meilleurs outils et méthodes sur les plans de la gestion des stocks.



### Immobilier

La progression du Groupe Jean Coutu étant tributaire de la qualité de son réseau d'établissements, le personnel du service de l'immobilier est continuellement à l'affût des tendances et des projets en matière de développement. Il s'assure que les plans de développement proposés soient arrimés aux réalités du marché et que la situation géographique de chaque pharmacie demeure optimale.



### Services Sécurivol

Cette filiale propose aux établissements du réseau canadien des systèmes de gestion de la sécurité.

# 21 936

emplois dans l'ensemble de nos deux réseaux au Canada et aux États-Unis.

## PRÉSENCE CANADIENNE

LE RÉSEAU D'ÉTABLISSEMENTS FRANCHISÉS



Au Canada, le Groupe Jean Coutu poursuit le développement de son réseau d'établissements franchisés afin de renforcer sa position de leader. Ce réseau est solidement implanté au Québec et est présent dans l'est de l'Ontario et au Nouveau-Brunswick. Les différents services du Groupe Jean Coutu travaillent en étroite collaboration avec les franchisés pour développer et mettre en place les moyens qui favoriseront l'atteinte de leurs objectifs commerciaux. Dans l'ensemble, les membres du réseau ont su bénéficier de la croissance de la demande et ont enregistré une augmentation de leurs ventes. Pour l'exercice terminé le 31 mai 2002, leur chiffre d'affaires combiné est en hausse de 9,6 % par rapport à celui de l'exercice précédent.

### Croissance du nombre d'ordonnances

Le nombre d'ordonnances exécutées par les établissements franchisés était à nouveau en hausse au cours de l'exercice terminé le 31 mai 2002. Alors que seulement 10 pharmacies se sont ajoutées au réseau en cours d'exercice, le nombre d'ordonnances exécutées augmentait quant à lui de 8,9 %. Ce taux de croissance est supérieur à la moyenne canadienne, qui est de 7,6 % pour l'année 2001.

### Amélioration du réseau

Au cours de l'exercice terminé le 31 mai 2002, 16 pharmacies ont fait l'objet d'importantes rénovations, 9 ont été agrandies tandis que cinq autres étaient relocalisées. Le réseau compte également dix nouvelles pharmacies Jean Coutu, desservant les populations de Candiac, Cap-de-la-Madeleine, Charny, Gatineau, Joliette, Longueuil, Mirabel, Saint-Basile-le-Grand, Saint-Raymond de Portneuf et Victoriaville. À l'exception de la succursale de Candiac, ces nouvelles pharmacies sont toutes dotées d'un service au volant.

### Responsabilité sociale : le Groupe Jean Coutu au premier rang

Selon le classement établi par le magazine *Corporate Knights* afin de reconnaître les entreprises canadiennes qui se distinguent en matière de responsabilité sociale, le Groupe Jean Coutu se situe au premier rang dans la catégorie « Commerce de détail ». Au tableau général, toutes catégories confondues, le Groupe Jean Coutu occupe le cinquième rang.

(Source : [www.corporateknights.ca](http://www.corporateknights.ca))



Exercices terminés les 31 mai	2002	2001
<b>Chiffres d'affaires des établissements franchisés</b> (en milliers de dollars)	2 264 451	2 065 244
<b>Nombre d'établissements franchisés</b>		
PJC	262	252
PJC Clinique	38	40
PJC Santé Beauté	2	1
<b>Effectif des établissements franchisés</b>	11 799	10 970

## PRÉSENCE AMÉRICAINE

LE RÉSEAU D'ÉTABLISSEMENTS CORPORATIFS



Aux États-Unis, la filiale américaine du Groupe Jean Coutu, The Jean Coutu Group (PJC) U.S.A., est propriétaire de la totalité des pharmacies qui forment son réseau. Le fait marquant de l'exercice 2001-2002 a été l'acquisition en janvier 2002 de 80 pharmacies Osco, ce qui portait le total d'établissements corporatifs à 331. Au cours de l'exercice, les pharmacies Brooks ont continué de faire bonne figure, réussissant à satisfaire les besoins d'un nombre toujours plus grand de clients. Dans l'ensemble, le chiffre d'affaires du réseau d'établissements corporatifs a augmenté de 33 % comparativement au chiffre d'affaires de l'exercice précédent.

### Intégration au réseau

Aussitôt que l'acquisition des pharmacies Osco a été conclue, le processus d'intégration au réseau de pharmacies corporatives Brooks a été entrepris. Différentes équipes se sont mises au travail pour réaliser l'ensemble des tâches propres à une telle intégration : changement des bannières externes et de la signalisation à l'intérieur des établissements, mise en place des systèmes informatiques appropriés, formation du personnel, etc. Ces équipes ont su faire preuve d'une grande efficacité, effectuant un travail d'envergure en 10 jours.

### Croissance du nombre d'ordonnances

Exclusion faite des pharmacies Osco acquises au cours de l'exercice, les pharmacies Brooks ont traité 6,25 % d'ordonnances de plus qu'au cours de l'exercice précédent, soit un taux de croissance qui se situe au-dessus de la moyenne enregistrée sur l'ensemble du marché américain.

### Amélioration du réseau

En plus de procéder à l'intégration des pharmacies Osco, au cours de l'exercice terminé le 31 mai 2002, The Jean Coutu Group (PJC) U.S.A. poursuivait son programme d'amélioration du réseau. Huit pharmacies ont été rénovées, quatre ont été fermées, tandis que huit autres étaient relocalisées dans des bâtiments appartenant à l'entreprise. Quatre nouvelles pharmacies ont également ouvert leurs portes pour desservir les populations de Barre (Vermont), Lyndonville (Vermont), Hyannis (Massachusetts) et Wickford (Rhode Island). Toutes ces nouvelles pharmacies sont dotées d'un service au volant.

Exercices terminés les 31 mai	2002	2001
<b>Chiffres d'affaires des établissements corporatifs</b> (en milliers de dollars canadiens)	2 040 698	1 534 436
<b>Nombre d'établissements corporatifs</b>	331	251
<b>Effectif des établissements corporatifs</b>	8 514	5 240





« QUAND LE CLIENT SE PRÉSENTE DEVANT MOI, MON RÔLE PREMIER EST DE M'ASSURER QU'IL REPARTE SATISFAIT, AYANT TROUVÉ LE PRODUIT QU'IL CHERCHAIT ET OBTENU LES CONSEILS DONT IL AVAIT BESOIN. »



## POUR UNE PRÉSENCE MODERNE

AVOIR LE BON RÉSEAU

Soucieux de toujours compter sur des réseaux d'établissements de première qualité qui permettent de satisfaire les besoins des collectivités, le Groupe Jean Coutu consacre une partie importante de ses ressources à leur amélioration continue. L'expérience l'a démontré, la transformation d'un espace pour qu'il soit plus fonctionnel et au goût du jour favorise une augmentation substantielle du chiffre d'affaires, pouvant atteindre les 20 %. Dans certains cas, une pharmacie peut être tout simplement relocalisée en un endroit davantage propice à la satisfaction de la clientèle.

### ✦✦ Repenser le laboratoire

Comme la demande pour des médicaments augmente sans cesse et que le nombre de pharmaciens croît à un rythme plus lent, il est essentiel de repenser les façons de faire afin que chaque pharmacien puisse continuer de proposer des services professionnels de qualité à un plus grand nombre de personnes. Le Groupe Jean Coutu a ainsi procédé à une analyse détaillée de l'organisation du laboratoire. C'est ce qui a mené à la réingénierie des méthodes de travail et de l'aménagement physique des lieux. Le résultat : un nouveau concept de laboratoire plus fonctionnel et plus convivial qui permet de servir plus de clients, plus efficacement.

### ✦✦ Gestion de l'immobilier

Pour le Groupe Jean Coutu, être propriétaire des terrains et immeubles qui abritent les pharmacies franchisées ou corporatives comporte d'importants avantages. Cela permet d'assurer la continuité du service à long terme, une plus grande marge de manœuvre aux chapitres de l'aménagement et du maintien de la qualité du site de même qu'un meilleur contrôle des coûts. De plus, cette approche donne au Groupe Jean Coutu la possibilité de développer des projets où une clinique médicale occupe un espace adjacent à la pharmacie.

Au Canada, 108 pharmacies franchisées sont situées dans des immeubles appartenant à la Compagnie. Aux États-Unis, au cours des dernières années, le Groupe Jean Coutu a profité de l'arrivée à échéance d'un certain nombre de baux pour relocaliser les pharmacies concernées dans des édifices appartenant à la filiale américaine. À ce jour, 73 pharmacies Brooks occupent un espace dont le Groupe Jean Coutu est propriétaire.

### ✦ PJC Clinique et PJC Santé Beauté

Avoir le bon réseau requiert d'être en mesure d'adapter le concept de chaque établissement aux besoins du milieu. C'est ainsi que sont nées les pharmacies PJC Clinique et PJC Santé Beauté. Les PJC Clinique sont toujours aménagées dans le même établissement qu'une clinique médicale et sont spécialisées dans les produits de santé. Les PJC Santé Beauté se distinguent en répondant aux besoins de certaines clientèles en particulier, notamment celle de centres commerciaux. Contrairement aux autres pharmacies, leur offre se limite à quatre catégories de produits : les médicaments sur ordonnance, les médicaments en vente libre, les soins pour le corps et les cosmétiques.

✦✦ Canada et États-Unis

✦ Canada

# 80

pharmacies portant la bannière Osco ont été acquises et intégrées au réseau d'établissements Brooks aux États-Unis.

## POUR UNE PRÉSENCE PHARMACEUTIQUE DE PREMIER NIVEAU

TOUJOURS OFFRIR DES SERVICES PROFESSIONNELS COMPLETS ET ATTENTIONNÉS

Notre objectif est de faire en sorte que chaque pharmacie devienne la solution santé de prédilection d'un nombre toujours plus grand de personnes. Pour y arriver, une gamme complète de programmes sont mis en œuvre chaque année. Nous veillons ainsi à ce que les services offerts soient les meilleurs. Comme le pharmacien a un rôle de plus en plus important à jouer auprès des gens qui se préoccupent de leur santé, il est essentiel de lui donner les moyens de remplir ce rôle avec le plus de professionnalisme possible.

### ✦✦ Formation continue

Le domaine pharmaceutique évolue rapidement, à la faveur du développement des connaissances et de la découverte de nouveaux produits. Dans un tel contexte, le pharmacien doit continuellement mettre à jour ses connaissances. Au Canada et aux États-Unis, des programmes de formation continue sont offerts aux pharmaciens en exercice au sein du Groupe Jean Coutu. À titre d'exemple, un programme spécifique concernant les problèmes respiratoires est en préparation à l'intention des pharmaciens du réseau américain. L'objectif est de faire accréditer le programme pour que les pharmaciens qui le suivent soient reconnus comme des spécialistes en la matière. Il s'agit d'un programme similaire à celui sur le diabète qui est déjà en place. Grâce à ce dernier programme, le réseau de pharmacies Brooks compte aujourd'hui la plus grande concentration de pharmaciens accrédités dans ce domaine. Ils sont en mesure de personnaliser les conseils prodigués aux personnes diabétiques, favorisant une utilisation optimale de leur médication.

### ✦✦ Un système d'ordonnances renouvelé

Les technologies de pointe s'avèrent un excellent outil lorsqu'il s'agit de libérer les pharmaciens de tâches administratives pour qu'ils aient plus de temps à consacrer à leurs clients. Notamment, le Centre d'information Rx, la filiale spécialisée en technologies de l'information, vient de mettre au point une toute nouvelle plateforme technologique plus conviviale et plus performante pour le système d'ordonnances. Grâce à ce système, le pharmacien accède rapidement à une information complète et à jour, ce qui lui permet d'assurer un meilleur suivi. La mise en place du système est en voie d'être complétée au Canada et sera entreprise sous peu aux États-Unis, dans une version adaptée au contexte américain.

### ✦✦ Soutenir le recrutement de nouveaux pharmaciens

La qualité des services professionnels est aussi tributaire de la capacité de recruter un nombre suffisant de pharmaciens. Au cours des dernières années, le Groupe Jean Coutu a multiplié les initiatives pour être davantage présent auprès des étudiants en pharmacie, tant aux États-Unis qu'au Canada. La tenue d'activités diverses permet de développer un contact direct avec les futurs diplômés en pharmacie afin de les intéresser à travailler dans un de nos établissements.

### ✦ Le Pavillon Jean Coutu

La recherche de solutions pour contrer la pénurie de pharmaciens demeure une priorité. C'est ainsi que la Fondation Marcelle et Jean Coutu a remis la somme de 12,5 millions de dollars à l'Université de Montréal en vue de la construction du nouveau pavillon de la faculté de pharmacie, le Pavillon Jean Coutu. Ces nouvelles installations permettront d'augmenter de 20 % l'effectif étudiant du premier cycle.



Jean Coutu, Robert Lacroix, Marcelle Coutu, François Legault et Pauline Marois, lors du lancement du projet de construction du Pavillon Jean Coutu.

« SOUTENIR LE DÉVELOPPEMENT DE LA SOCIÉTÉ, CELA FAIT AUSSI PARTIE DE NOTRE RÔLE. UNE FAÇON DE RENDRE À LA SOCIÉTÉ CE QU'ELLE NOUS DONNE, TOUT EN PRÉPARANT L'AVENIR. »

## POUR UNE PRÉSENCE QUI FAIT DU BIEN

CRÉER UN ENVIRONNEMENT OÙ LE CLIENT SE SENT À L'AISE

Depuis ses débuts, le Groupe Jean Coutu connaît l'importance d'offrir à chaque client un service attentionné et un environnement où il se sent à l'aise. Lorsque le client entre dans une pharmacie du Groupe Jean Coutu, nous nous appliquons à faire en sorte qu'il trouve facilement le produit recherché et qu'il obtienne tous les renseignements dont il a besoin. Une équipe de gens qualifiés et une gamme de produits variés, y compris des produits exclusifs, constituent les éléments de base de notre approche. C'est pourquoi les slogans « On trouve de tout... même un ami. » (au Canada) et « You'll like what we do for you. » (aux États-Unis) conservent tout leur sens, année après année.

### ✦★ Une formation sur mesure

Le Groupe Jean Coutu a développé une gamme complète de programmes de perfectionnement conçus pour chacune des catégories d'emploi qu'on retrouve à l'intérieur d'une pharmacie: gérants, techniciens de laboratoire, assistants gérants, cosméticiennes, préposés au comptoir de photographie ou à la caisse enregistreuse. Les cours couvrent les aspects techniques propres à chaque fonction, l'apprentissage des nouvelles technologies et l'ensemble des dimensions, y compris la notion d'interactions interpersonnelles, qui favorisent la prestation d'un service à la clientèle de qualité supérieure. Ces programmes prévoient la remise d'un certificat aux employés qui ont complété la formation propre à leur fonction.

### ✦★ L'importance d'avoir le choix

Les clients apprécient de pouvoir choisir le moyen le plus adapté à leurs habitudes de vie. Quand il s'agit de renouveler une ordonnance, en plus de la méthode classique qui consiste à remettre son ordonnance en personne au pharmacien, deux autres possibilités sont offertes dans plusieurs succursales: Internet et un système téléphonique de réponse interactive (RVI). Ces systèmes de communication électronique permettent d'informer à l'avance le pharmacien pour qu'il prépare l'ordonnance en question. Cette façon de faire permet de réduire le temps d'attente à la pharmacie.

### ✦ À l'ère de la dermo-cosmétique

Dans le but de répondre à la demande grandissante des consommateurs pour des produits cosmétiques santé, le Groupe Jean Coutu a créé la section dermo-cosmétique, des espaces exclusivement réservés à cette gamme de soins. À ce jour, une centaine de succursales offrent une telle section. Certaines d'entre elles disposent d'un appareil qui permet au client de connaître en quelques secondes le taux d'hydratation de son épiderme. À la suite de cette analyse et avec l'aide d'une cosméticienne, le client est en mesure de choisir les produits adaptés aux propriétés de sa peau.



## POUR UNE PRÉSENCE EFFICACE

OFFRIR LE BON PRODUIT, AU BON MOMENT, AU BON PRIX

Parce qu'il a su intégrer de nouvelles façons de faire et tirer parti des avantages offerts par les nouvelles technologies, le Groupe Jean Coutu a continuellement été en mesure de s'adapter aux exigences du marché. Les systèmes et moyens mis en place au fil des ans en font une organisation moderne et très efficace. Le client est le premier à bénéficier de cette approche qui conjugue rigueur, efficacité et créativité pour offrir le bon produit, au bon moment et au bon prix.

### ✦★ Technologies de pointe

À la fin de l'exercice 2001-2002, la grande majorité des pharmacies du Groupe Jean Coutu, tant au Canada qu'aux États-Unis, était dotée d'un système complet de gestion commerciale par point de vente (PDV). Ce système permet une plus grande efficacité au chapitre de la gestion des stocks en pharmacie et de l'approvisionnement. Le système PDV constitue également le fondement d'un entrepôt de données qui, à l'aide d'outils d'analyse perfectionnés, facilite grandement la prise de décision commerciale. Par exemple, on peut déterminer avec précision la période de l'année où un produit donné est le plus en demande de même que les quantités qui devraient être commandées. Voilà un excellent moyen de s'assurer que le bon produit se retrouve au bon endroit au bon moment et à un bon prix.

### ✦★ Des centres de distribution de pointe

Un système de distribution bien orchestré, voilà un autre élément qui contribue à faire du Groupe Jean Coutu une organisation hautement efficace et d'avant-garde. Au Canada et aux États-Unis, les réseaux d'établissements peuvent compter sur un centre de distribution moderne qui fait appel à des méthodes éprouvées en matière d'approvisionnement et de distribution. Ici aussi, les technologies de pointe jouent un rôle clé. En tout temps, les systèmes informatiques en place donnent accès à une information complète concernant tant la réception des marchandises que les stocks en entrepôt et les livraisons en cours. Les centres de distribution offrent également aux différents établissements des services de livraison spécialisés, pour notamment tenir compte des conditions de marché résultant du virage ambulatoire. Un pharmacien peut ainsi faire appel à un service de livraison d'urgence et recevoir le médicament demandé dans un délai de 24 heures.

### ✦★ Salons des achats : économiser temps et énergies

Le Groupe Jean Coutu a développé une formule qui permet à chaque établissement d'économiser temps et énergies lorsqu'il s'agit de planifier les achats pour une saison à venir. Ce sont les salons d'achats. Plusieurs fois par année, les fournisseurs de produits saisonniers – c'est-à-dire les produits qui seront en magasin à la Saint-Valentin, à Pâques, à la fête des Mères, à l'Halloween, à la rentrée des classes ou encore aux temps des fêtes – sont réunis sous un même toit. Les responsables des achats de chaque pharmacie sont invités à venir rencontrer les exposants et à voir les produits en démonstration. Ils peuvent placer les commandes pour les produits qui seront sur les tablettes de leur établissement quelques mois plus tard. Cela leur permet d'utiliser leur temps efficacement et d'avoir l'assurance que tout sera en place au bon moment.



« LES SALONS D'ACHATS CONSTITUENT UN ÉLÉMENT CLÉ DE NOTRE STRATÉGIE D'APPROVISIONNEMENT. EN REGROUPEANT NOS ACHATS, NOUS AVONS UNE MEILLEURE VUE D'ENSEMBLE DES PRODUITS DISPONIBLES ET POUVONS FAIRE DES CHOIX PLUS ÉCLAIRÉS. »

## COMMENTAIRES ET ANALYSE DE LA DIRECTION

### HAUSSE SUBSTANTIELLE DES REVENUS ET DU BÉNÉFICE NET

Au Canada, Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. exploite un centre de distribution et coordonne plusieurs services pour son réseau de franchises composé de 262 pharmacies PJC, 38 PJC Clinique et deux PJC Santé Beauté. De plus, il est actif dans le domaine de l'immobilier. La majorité des immeubles dont il est propriétaire abritent une pharmacie PJC. Aux États-Unis, Le Groupe Jean Coutu exploite un réseau de 331 établissements de vente au détail de produits pharmaceutiques et autres, sous la bannière Brooks. Les états financiers consolidés regroupent trois secteurs d'activité : le franchisage, l'immobilier et la vente au détail.

#### Chiffre d'affaires

Pour l'exercice terminé le 31 mai 2002, Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. a enregistré un chiffre d'affaires de 3 586 186 000 \$, en hausse de 22,6 % comparativement aux 2 924 844 000 \$ de l'exercice précédent. Cette progression résulte d'une augmentation substantielle des ventes des établissements du réseau canadien et, plus particulièrement, des pharmacies corporatives aux États-Unis. Parmi les facteurs qui ont contribué à cette augmentation, mentionnons d'abord l'ajout d'établissements à nos réseaux au cours de l'exercice. Du côté américain, 80 magasins Osco ont été acquis en janvier 2002. Du côté canadien, dix nouveaux magasins franchisés ont été intégrés à notre réseau. Le recours aux ressources et moyens mis à la disposition de l'ensemble des établissements a également contribué à l'augmentation de leur chiffre d'affaires.

Le chiffre d'affaires de l'exploitation canadienne est passé à 1 515 765 000 \$ pour l'exercice 2001-2002, soit 11,2 % de plus que les 1 363 156 000 \$ enregistrés en 2000-2001. Le chiffre d'affaires de la filiale américaine a, quant à lui, progressé de 32,6 % pour s'établir à 2 070 421 000 \$ en 2001-2002, comparativement à 1 561 688 000 \$ un an plus tôt.

L'exploitation américaine a généré 57,7 % des revenus du Groupe Jean Coutu.

#### Ventes au détail des réseaux

Pour l'exercice 2002, le réseau de franchises a réalisé des ventes de 2 264 451 000 \$, soit une hausse de 9,6 % par rapport à l'exercice précédent. Sur une base d'établissements comparables, les ventes totales affichent une croissance de 8,7 % d'une année à l'autre. Les ventes de produits d'ordonnance ont augmenté de 14,9 % et les ventes des autres catégories de produits, de 2,6 %.

Aux États-Unis, le réseau d'établissements corporatifs a enregistré une hausse de 32,9 % de ses ventes totales. Cette augmentation tient compte des ventes réalisées par les 80 magasins Osco pour les quatre derniers mois de l'exercice. Sur une base d'établissements comparables, les ventes totales ont progressé de 11,5 %. Les ventes de produits d'ordonnance sont en hausse de 15,3 % et les ventes des autres catégories de produits, de 4,0 %.

#### Bénéfice

Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA) est de 269 276 000 \$ comparativement à 223 975 000 \$ en 2001, soit une hausse de 20,2 %. Le BAIIA réalisé en 2002 représente 7,5 % du chiffre d'affaires alors qu'un an plus tôt, ce ratio était de 7,7 %. Le BAIIA de 269 276 000 \$ tient toutefois compte d'une dépense non récurrente de 3 296 000 \$ comptabilisée au dernier trimestre de l'exercice 2002. Exclusion faite de cette dépense non récurrente, le BAIIA aurait été de 272 572 000 \$, soit 7,6 % exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires.

L'exploitation canadienne a généré un BAIIA de 151 570 000 \$ comparativement à 135 510 000 \$ pour l'exercice précédent. Ce BAIIA représente 10,0 % des revenus réalisés en 2002, comparativement au ratio de 9,9 % obtenu pour l'exercice 2001.

La filiale américaine a, quant à elle, réalisé un BAIIA de 117 706 000 \$ en 2002 par rapport à 88 465 000 \$ en 2001, soit une augmentation de 33,1 %. Si l'on exclut la dépense non récurrente de 3 296 000 \$, le BAIIA aurait été de 121 002 000 \$, soit l'équivalent de 5,8 % des revenus par rapport à 5,7 % pour l'exercice précédent.

#### Frais financiers

Par rapport à l'exercice précédent, les frais financiers sont en hausse de 2 686 000 \$ et s'élèvent à 16 143 000 \$. Compte tenu de l'importance des actifs acquis au cours de l'exercice, cette augmentation est relativement faible et s'explique par deux éléments. D'une part, la nouvelle dette bancaire n'a été contractée qu'en janvier 2002. D'autre part, les liquidités dont disposait l'exploitation canadienne à la suite de l'appel public à l'épargne du 7 janvier 2001 ont servi à défrayer une partie du coût d'acquisition des 80 magasins Osco aux États-Unis.

#### Bénéfice avant impôts

L'augmentation du chiffre d'affaires et un contrôle rigoureux des dépenses ont donc permis au Groupe Jean Coutu de dégager un bénéfice avant impôts de 28,5 % supérieur à celui de l'an dernier. Pour l'exercice 2002, il est de 209 592 000 \$ alors qu'il s'établissait à 163 170 000 \$ un an auparavant. L'exploitation canadienne a contribué au bénéfice avant impôts dans une proportion de 75,1 % et l'exploitation américaine, dans une proportion de 24,9 %.

### Bénéfice net

Le bénéfice net s'est élevé à 139 879 000 \$, soit une hausse de 32,0 %. Le bénéfice net exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires est de 3,9 % comparativement à 3,6 % en 2001. Le bénéfice de base par action a été de 1,24 \$ comparativement à 0,98 \$ en 2001, soit une hausse de 26,5 %.

### Situation de trésorerie

Au cours de l'exercice 2002, une gestion efficace de l'entreprise a permis d'amasser des fonds autogénérés de l'ordre de 177 842 000 \$, une hausse de 21,4 % par rapport aux 146 437 000 \$ réalisés en 2001.

Particulièrement active au chapitre de l'expansion, la Compagnie a investi dans l'immobilier, les actifs incorporels et écarts d'acquisition et l'acquisition d'une entreprise pour un montant total de 500 042 000 \$.

### Situation financière

L'actif total s'élevait à 1 661 605 000 \$ au 31 mai 2002, comparativement à 1 230 805 000 \$ au 31 mai 2001. Cette augmentation de 35,0 % est principalement attribuable à l'acquisition des 80 magasins Osco ainsi qu'à l'expansion du parc immobilier canadien.

La Compagnie maintient sa santé financière avec un ratio d'endettement de 0,43:1,00 au 31 mai 2002, comparativement à 0,21:1,00 à la fin de l'exercice précédent.

### Modification de conventions comptables

Au cours de l'exercice, la Compagnie a procédé à l'application prospective des nouvelles recommandations de l'Institut canadien des comptables agréés (ICCA), soit le chapitre 3062 du manuel, concernant les écarts d'acquisition et les autres actifs incorporels. Ces actifs sont désormais soumis à un test de dépréciation périodique afin de s'assurer que leur juste valeur demeure supérieure à leur valeur comptable. L'application de cette norme a généré une réduction de l'amortissement. Au 31 mai 2001 cette dépense d'amortissement nette d'impôts s'élevait à 8 827 000 \$.

### Opérations boursières

Le nombre d'actions négociées à la Bourse de Toronto s'est élevé à 20 195 523 pour la période de 12 mois terminée le 31 mai 2002. Durant cette même période, le titre s'est transigé entre 23,65 \$ et 39,45 \$. Le cours de fermeture au 31 mai 2002 était de 38,25 \$.

### Gestion des risques

La concurrence actuelle représente des risques qui pourraient avoir une influence sur les parts de marché de notre entreprise. Cependant, compte tenu de ses magasins toujours améliorés, de ses programmes efficaces de mise en marché et de son service à la clientèle de premier niveau, l'entreprise est d'avis qu'elle peut soutenir la concurrence.

Le secteur d'activité dans lequel évolue l'entreprise, la santé, est régi par des lois gouvernementales qui ont une incidence sur le coût des médicaments d'ordonnance et, par conséquent, sur les ventes et la rentabilité du Groupe Jean Coutu.

Enfin, la pénurie de pharmaciens est un autre élément qui peut avoir des répercussions sur l'exploitation de l'entreprise. La Compagnie met présentement en œuvre tous les dispositifs nécessaires afin d'attirer et de retenir les pharmaciens.

### Perspectives

Au terme du dernier exercice, Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. se retrouve dans une situation financière particulièrement solide. Sa santé financière, de même que celle de la plupart de ses franchisés, lui donne les moyens nécessaires pour poursuivre sa stratégie de développement en vue de continuellement améliorer sa position sur le marché nord-américain. Le niveau d'efficacité atteint sur le plan opérationnel dans chacun de nos deux réseaux de pharmacies s'avère un atout important pour soutenir la croissance de l'entreprise.

En ce qui concerne les conditions de marché, les analyses statistiques en matière de tendances démographiques laissent présager une augmentation soutenue de la demande pour les produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques. Pour tirer parti de cette situation et 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.

Le Groupe Jean Coutu envisage également d'élargir la portée de ses réseaux sur une base continue. Ainsi, nous continuerons d'être attentifs et analyserons toutes les possibilités qui pourraient mener à l'acquisition d'un réseau de pharmacies existant. Devant chaque possibilité qui se présente, 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.

## RÉSULTATS TRIMESTRIELS CONSOLIDÉS

Périodes de 3 mois terminées <i>(en milliers de dollars sauf les montants relatifs aux actions)</i>	31 août 2001	30 novembre 2001	28 février 2002	31 mai 2002	Total 2002
	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Chiffre d'affaires et autres produits</b>					
Franchisage	338 410	383 270	359 497	377 878	1 459 055
Immobilier	13 834	13 463	14 348	15 065	56 710
Vente au détail	415 334	438 988	547 741	668 358	2 070 421
	<b>767 578</b>	<b>835 721</b>	<b>921 586</b>	<b>1 061 301</b>	<b>3 586 186</b>
<b>Charges</b>					
Coût des marchandises vendues et frais généraux et d'exploitation	708 524	772 418	848 889	987 079	3 316 910
Amortissements	8 889	9 163	11 830	13 659	43 541
Intérêts sur la dette à long terme	2 089	2 144	3 151	5 229	12 613
Autres intérêts	651	760	835	1 284	3 530
	<b>720 153</b>	<b>784 485</b>	<b>864 705</b>	<b>1 007 251</b>	<b>3 376 594</b>
<b>Bénéfice avant impôts sur le bénéfice</b>	<b>47 425</b>	<b>51 236</b>	<b>56 881</b>	<b>54 050</b>	<b>209 592</b>
<b>Impôts sur le bénéfice</b>	<b>15 992</b>	<b>17 407</b>	<b>19 253</b>	<b>17 061</b>	<b>69 713</b>
<b>Bénéfice net</b>	<b>31 433</b>	<b>33 829</b>	<b>37 628</b>	<b>36 989</b>	<b>139 879</b>
<b>Bénéfice par action</b>					
De base	0,28	0,30	0,33	0,33	1,24
Dilué	0,28	0,30	0,33	0,32	1,23

Périodes de 3 mois terminées <i>(en milliers de dollars sauf les montants relatifs aux actions)</i>	31 août 2000	30 novembre 2000	28 février 2001	31 mai 2001	Total 2001
	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Chiffre d'affaires et autres produits</b>					
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
	<b>674 509</b>	<b>734 573</b>	<b>743 360</b>	<b>772 402</b>	<b>2 924 844</b>
<b>Charges</b>					
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
	<b>638 633</b>	<b>693 761</b>	<b>699 036</b>	<b>730 244</b>	<b>2 761 674</b>
<b>Bénéfice avant impôts sur le bénéfice</b>	<b>35 876</b>	<b>40 812</b>	<b>44 324</b>	<b>42 158</b>	<b>163 170</b>
<b>Impôts sur le bénéfice</b>	<b>12 540</b>	<b>14 584</b>	<b>15 842</b>	<b>14 263</b>	<b>57 229</b>
<b>Bénéfice net</b>	<b>23 336</b>	<b>26 228</b>	<b>28 482</b>	<b>27 895</b>	<b>105 941</b>
<b>Bénéfice par action</b>					
De base	0,22	0,25	0,26	0,25	0,98
Dilué	0,22	0,25	0,26	0,24	0,97

## RAPPORT DE LA DIRECTION RELATIVEMENT AUX ÉTATS FINANCIERS

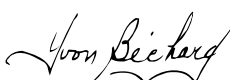
Les états financiers consolidés de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc., y compris les notes afférentes présentées dans ce rapport, ont été préparés par la direction selon les principes comptables généralement reconnus du Canada. Les renseignements financiers contenus ailleurs dans le rapport annuel sont, 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, Samson Bélaire/Deloitte & Touche, 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 le bilan consolidé de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. au 31 mai 2002 et les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie de l'exercice terminé à cette date. 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 notre vérification.

Notre vérification a été effectuée 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 consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Société au 31 mai 2002 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.

Les états financiers au 31 mai 2001 et pour l'exercice terminé à cette date ont été vérifiés par d'autres vérificateurs qui ont exprimé une opinion sans réserve sur ces états financiers dans leur rapport daté du 13 juillet 2001.



Samson Bélaire/Deloitte & Touche, S.E.N.C.  
Comptables agréés

Le 5 juillet 2002  
Montréal, Canada



## BILANS CONSOLIDÉS

Aux 31 mai (en milliers de dollars)	2002 \$	2001 \$
<b>ACTIF</b>		
<b>Actif à court terme</b>		
Encaisse	–	7 126
Placements temporaires (note 3)	–	156 645
Débiteurs	231 142	165 893
Stocks	515 483	347 620
Impôts futurs	23 323	13 759
Frais reportés au prochain exercice	8 493	7 119
	778 441	698 162
Placements (note 4)	18 034	18 223
Propriétés immobilières (note 5)	218 645	182 302
Immobilisations (note 6)	415 495	224 733
Actifs incorporels (note 7)	64 918	34 313
Écarts d'acquisition (note 8)	140 346	57 041
Autres éléments d'actif (note 9)	25 726	16 031
	1 661 605	1 230 805
<b>PASSIF</b>		
<b>Passif à court terme</b>		
Découvert et emprunts bancaires (note 10)	46 360	26 153
Créditeurs	296 044	202 883
Impôts à payer	10 106	16 711
Dette à long terme échéant au cours du prochain exercice (note 11)	32 618	20 894
	385 128	266 641
Produits reportés	4 388	7 364
Dette à long terme (note 11)	324 083	124 552
Impôts futurs	1 947	321
	715 546	398 878
<b>AVOIR DES ACTIONNAIRES</b>		
Capital-actions (note 12)	203 763	198 120
Bénéfices non répartis	721 585	603 110
Écart de conversion des devises (note 13)	20 711	30 697
	946 059	831 927
	1 661 605	1 230 805

## ÉVENTUALITÉS ET ENGAGEMENTS (notes 14 et 15)

Pour le conseil d'administration



François Jean Coutu  
Administrateur



Laurent Picard  
Administrateur

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

## RÉSULTATS CONSOLIDÉS

Pour les exercices terminés les 31 mai <i>(en milliers de dollars sauf les montants relatifs aux actions)</i>	2002	2001
	\$	\$
<b>Chiffres d'affaires</b>	3 372 205	2 726 692
<b>Autres produits</b> (note 16)	213 981	198 152
	3 586 186	2 924 844
<b>Charges</b>		
Coût des marchandises vendues et frais généraux et d'exploitation	3 316 910	2 700 869
Amortissements (note 17)	43 541	47 348
Intérêts sur la dette à long terme	12 613	10 265
Autres intérêts	3 530	3 192
	3 376 594	2 761 674
<b>Bénéfice avant impôts sur le bénéfice</b>	209 592	163 170
<b>Impôts sur le bénéfice</b> (note 18)	69 713	57 229
<b>Bénéfice net</b>	139 879	105 941
<b>Bénéfice par action :</b>		
De base	1,24	0,98
Dilué	1,23	0,97
<b>Moyenne pondérée des actions en circulation</b> <i>(en tenant compte du fractionnement survenu le 29 septembre 2000)</i>	112 587 937	108 256 814

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

## BÉNÉFICES NON RÉPARTIS CONSOLIDÉS

Pour les exercices terminés les 31 mai <i>(en milliers de dollars)</i>	2002	2001
	\$	\$
<b>Solde</b> , début de l'exercice	603 110	514 606
Bénéfice net	139 879	105 941
	742 989	620 547
Dividendes	21 404	17 437
<b>Solde</b> , fin de l'exercice	721 585	603 110

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

## FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS

Pour les exercices terminés les 31 mai (en milliers de dollars)	2002 \$	2001 \$
<b>Activités d'exploitation</b>		
Bénéfice net	139 879	105 941
Éléments sans effet sur la trésorerie		
Amortissements	43 541	47 348
Perte sur cession d'éléments d'actif	363	671
Impôts futurs	(6 142)	(7 455)
Quote-part dans les résultats de sociétés satellites	201	(68)
	177 842	146 437
Variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement et de créances d'exploitation de franchisés	(59 328)	(11 147)
	118 514	135 290
<b>Activités d'investissement</b>		
Encaissement de placements temporaires	156 645	–
Acquisition d'une entreprise (note 19)	(387 136)	–
Prêts et avances	(3 724)	(3 196)
Encaissement des prêts et avances	3 746	2 852
Acquisition de placements	(193)	(157 233)
Acquisition d'immobilisations et de propriétés immobilières	(102 741)	(66 564)
Produit de la cession d'immobilisations et de propriétés immobilières	2 440	634
Actifs incorporels et écarts d'acquisition	(10 165)	(8 701)
Produit de la cession d'éléments d'actif	274	448
Autres éléments d'actif	(6 633)	(728)
	(347 487)	(232 488)
<b>Activités de financement</b>		
Variation des emprunts bancaires	20 857	(23 067)
Dette à long terme	368 000	1 376
Remboursement de la dette à long terme	(146 023)	(27 318)
Émission de capital-actions moins les frais d'émission	5 643	143 512
Dividendes	(21 404)	(17 437)
	227 073	77 066
<b>Effet des variations du cours du change</b>	(5 746)	7 858
<b>Diminution des espèces et quasi-espèces</b>	(7 646)	(12 274)
<b>Encaisse</b> , début de l'exercice	7 126	19 400
<b>Encaisse (découvert bancaire)</b> , fin de l'exercice	(520)	7 126
Les flux de trésorerie incluent les éléments suivants :		
Intérêts versés	12 613	10 265
Impôts versés	81 464	45 824

## NOTES COMPLÉMENTAIRES

AUX 31 MAI 2002 ET 2001

(en milliers de dollars pour les tableaux)

### 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 du Canada 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.

#### Constatation des produits

Les produits de clients externes provenant des activités de franchisage et des activités de l'immobilier sont comptabilisés au moment de l'expédition des marchandises ou lorsque les services ont été rendus.

Les produits de clients externes provenant de la vente au détail sont constatés au moment de la vente au consommateur.

#### 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 %.

## NOTES COMPLÉMENTAIRES

AUX 31 MAI 2002 ET 2001  
(en milliers de dollars pour les tableaux)

### 1. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

#### 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	20 % à 33 ⅓ %
Améliorations locatives	moindre de la durée de vie utile et de la durée du bail
Matériel roulant	14 % à 30 %

#### Actifs incorporels et écarts d'acquisition

Tel que mentionné à la note 2, la Société a adopté prospectivement les nouvelles recommandations du chapitre 3062 du manuel de l'ICCA à l'effet que les écarts d'acquisition et les actifs incorporels à durée de vie indéfinie ne sont pas amortis. Ils sont plutôt soumis à un test de dépréciation annuel ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situations indiquent une perte de valeur.

Les actifs incorporels à durée de vie définie sont comptabilisés au coût. Ils sont principalement constitués de dossiers d'ordonnances de clients, de conventions de non-concurrence et de droits au bail. Les dossiers d'ordonnances sont généralement amortis sur une période de cinq ans. Les conventions de non-concurrence sont amorties sur la durée de vie des conventions. Les droits au bail sont amortis sur la durée de vie résiduelle des baux.

Les actifs incorporels dont la durée de vie est indéfinie sont comptabilisés au coût et sont constitués de frais de développement de la bannière. Jusqu'au 31 mai 2001, les actifs incorporels à durée de vie indéfinie étaient amortis selon la méthode linéaire au taux de 10 %.

Les écarts d'acquisition représentent l'excédent du coût d'acquisition des entreprises sur la juste valeur des actifs identifiables nets acquis. Jusqu'au 31 mai 2001, les écarts d'acquisition étaient amortis selon la méthode linéaire à des taux variant de 5 % à 10 %.

Jusqu'au 31 mai 2001, les actifs incorporels non reliés à des acquisitions d'entreprises et les écarts d'acquisition étaient regroupés sous le poste « achalandage ». La note 2 décrit l'incidence de l'adoption des nouvelles recommandations.

#### 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 12. 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.

#### Instruments financiers dérivés

Des conventions de swaps de taux d'intérêt sont conclues afin de couvrir les risques de taux d'intérêt actuels et prévus. Les intérêts à verser ou à recevoir en vertu de ces contrats sont comptabilisés sur la durée des contrats à titre d'ajustement des intérêts débiteurs. Les gains ou les pertes non matérialisés découlant des fluctuations du marché ne sont pas constatés.

## NOTES COMPLÉMENTAIRES

AUX 31 MAI 2002 ET 2001

(en milliers de dollars pour les tableaux)

### 2. MODIFICATIONS DE CONVENTIONS COMPTABLES

#### Bénéfice par action

Au cours de l'exercice, la Société a adopté rétroactivement les nouvelles recommandations du chapitre 3500 du manuel de l'ICCA en ce qui concerne la présentation des informations relatives au bénéfice par action. Selon ces recommandations, la Société est tenue d'utiliser la méthode du rachat d'actions pour calculer l'effet dilutif des options plutôt que la méthode de la conversion hypothétique. Ces recommandations ont été appliquées rétroactivement. L'application de ces recommandations n'a pas eu d'impact significatif sur le calcul du bénéfice dilué par action.

#### Actifs incorporels et écarts d'acquisition

Au cours de l'exercice, la Société a adopté prospectivement les nouvelles recommandations du chapitre 3062 du manuel de l'ICCA, concernant les écarts d'acquisition et les actifs incorporels. Avec l'adoption de ce chapitre, les écarts d'acquisition et les actifs incorporels réputés avoir une durée de vie indéfinie ne sont plus amortis. Ces actifs sont désormais soumis à un test de dépréciation, annuellement ou plus fréquemment, si des changements de situations indiquent une dépréciation possible.

Les tests de dépréciation transitoire des écarts d'acquisition et des actifs incorporels à durée de vie indéfinie ont été complétés au cours du présent exercice et aucune perte de valeur transitoire n'a été comptabilisée à titre de redressement du solde des bénéfices non répartis au 1<sup>er</sup> juin 2001.

Le tableau suivant démontre l'effet de l'application du chapitre 3062 du manuel de l'ICCA sur le bénéfice net de l'exercice précédent.

#### Bénéfice net

	2002	2001
	\$	\$
Bénéfice net	139 879	105 941
Amortissements, nets d'impôts :		
Actifs incorporels	–	3 241
Écarts d'acquisition	–	5 586
Bénéfice net ajusté	139 879	114 768

#### Bénéfice de base par action

	2002	2001
	\$	\$
Bénéfice net	1,24	0,98
Amortissements, nets d'impôts :		
Actifs incorporels	–	0,03
Écarts d'acquisition	–	0,05
Bénéfice net ajusté	1,24	1,06

#### Bénéfice dilué par action

	2002	2001
	\$	\$
Bénéfice net	1,23	0,97
Amortissements, nets d'impôts :		
Actifs incorporels	–	0,03
Écarts d'acquisition	–	0,05
Bénéfice net ajusté	1,23	1,05

## NOTES COMPLÉMENTAIRES

AUX 31 MAI 2002 ET 2001  
(en milliers de dollars pour les tableaux)

### 3. PLACEMENTS TEMPORAIRES

Au 31 mai 2001, les placements temporaires étaient composés de papiers commerciaux portant intérêt à des taux variant de 4,40 % à 5 % et échéant entre le 5 juillet 2001 et le 28 septembre 2001.

### 4. PLACEMENTS

	2002	2001
	\$	\$
Prêts, avances et créances d'exploitation de franchisés, intérêts variables, dont certains comportent des modalités de remboursement jusqu'en 2015 et renouvelables (nets d'une provision pour pertes de 1 250 000 \$; 2001 – 1 250 000 \$)	22 420	18 355
Autres	3 070	3 543
	25 490	21 898
Portion réalisable au cours du prochain exercice (incluse dans les débiteurs)	7 456	3 675
	18 034	18 223

Des prêts, avances et créances d'exploitation de franchisés d'un montant de 2 659 000 \$ (2001 – 4 046 000 \$) sont sujets à la provision pour pertes. Au cours de l'exercice, aucune charge à titre de créances douteuses n'a été comptabilisée (2001 – 150 000 \$) relativement à ces créances.

### 5. PROPRIÉTÉS IMMOBILIÈRES

	2002	2001
	\$	\$
Terrains	70 573	62 362
Immeubles	165 277	132 275
Construction en cours	3 670	6 034
	239 520	200 671
Amortissement cumulé	20 875	18 369
	218 645	182 302

### 6. IMMOBILISATIONS

	2002		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur nette
	\$	\$	\$
Terrains	107 200	–	107 200
Immeubles	194 074	26 857	167 217
Mobilier et équipement	80 913	42 289	38 624
Équipement informatique et logiciels	56 080	38 832	17 248
Améliorations locatives	122 543	41 563	80 980
Matériel roulant	3 548	1 855	1 693
Équipement informatique et logiciels loués en vertu de contrats de location-acquisition	8 354	5 821	2 533
	572 712	157 217	415 495

## NOTES COMPLÉMENTAIRES

AUX 31 MAI 2002 ET 2001

(en milliers de dollars pour les tableaux)

## 6. IMMOBILISATIONS (suite)

	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

Au cours de l'exercice, des immobilisations pour un montant de 757 000 \$ (2001 – 570 000 \$) ont été acquises au moyen de contrats de location-acquisition.

## 7. ACTIFS INCORPORELS

Les actifs incorporels amortis sont relatifs au secteur d'exploitation de la « vente au détail ». Les actifs incorporels non amortis sont relatifs au secteur d'exploitation du « franchisage ». La variation de la valeur des actifs incorporels se présente comme suit :

	2002			
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur nette	Acquisitions
	\$	\$	\$	\$
<b>Actifs incorporels amortis :</b>				
Dossiers d'ordonnance	53 186	20 769	32 417	29 264
Conventions de non-concurrence	6 269	4 099	2 170	1 046
Droits au bail	7 438	2 684	4 754	4 399
	66 893	27 552	39 341	34 709
<b>Actifs incorporels non amortis :</b>				
Frais de développement de la bannière	58 504	32 927	25 577	5 844
	125 397	60 479	64 918	40 553

La variation de la valeur comptable des actifs incorporels se présente comme suit :

	2002		
	Franchisage	Vente au détail	Total
	\$	\$	\$
<b>Solde, début de l'exercice</b>	19 733	14 580	34 313
Acquisitions	5 844	34 709	40 553
Amortissements	–	(8 418)	(8 418)
Variation du cours du change	–	(1 530)	(1 530)
<b>Solde, fin de l'exercice</b>	25 577	39 341	64 918



## NOTES COMPLÉMENTAIRES

AUX 31 MAI 2002 ET 2001  
(en milliers de dollars pour les tableaux)

## 7. ACTIFS INCORPORELS (suite)

	2001			
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur nette	Acquisitions
	\$	\$	\$	\$
<b>Actifs incorporels amortis :</b>				
Dossiers d'ordonnance	25 492	13 821	11 671	2 673
Conventions de non-concurrence	5 309	3 273	2 036	497
Droits au bail	1 532	659	873	112
	32 333	17 753	14 580	3 282
<b>Actifs incorporels non amortis :</b>				
Frais de développement de la bannière	52 660	32 927	19 733	5 006
	84 993	50 680	34 313	8 288

La variation de la valeur comptable des actifs incorporels se présente comme suit :

	2001		
	Franchisage	Vente au détail	Total
	\$	\$	\$
<b>Solde</b> , début de l'exercice	19 698	16 145	35 843
Acquisitions	5 006	3 282	8 288
Amortissements	(4 523)	(5 287)	(9 810)
Cession	(448)	–	(448)
Variation du cours du change	–	440	440
<b>Solde</b> , fin de l'exercice	19 733	14 580	34 313

## 8. ÉCARTS D'ACQUISITION

La variation de la valeur comptable des écarts d'acquisition se présente comme suit :

	2002		
	Franchisage	Vente au détail	Total
	\$	\$	\$
<b>Solde</b> , début de l'exercice	19 993	37 048	57 041
Acquisitions	1	87 911	87 912
Variation du cours du change	–	(4 607)	(4 607)
<b>Solde</b> , fin de l'exercice	19 994	120 352	140 346

	2001		
	Franchisage	Vente au détail	Total
	\$	\$	\$
<b>Solde</b> , début de l'exercice	23 292	39 598	62 890
Acquisitions	25	388	413
Amortissements	(3 324)	(3 990)	(7 314)
Variation du cours du change	–	1 052	1 052
<b>Solde</b> , fin de l'exercice	19 993	37 048	57 041

## NOTES COMPLÉMENTAIRES

AUX 31 MAI 2002 ET 2001

(en milliers de dollars pour les tableaux)

### 9. AUTRES ÉLÉMENTS D'ACTIF

	2002	2001
	\$	\$
Dépôts sur acquisition d'éléments d'actif	461	600
Frais reportés	7 160	2 008
Impôts futurs	18 105	13 423
	25 726	16 031

### 10. DÉCOUVERT ET EMPRUNTS BANCAIRES

La Société dispose de facilités de crédit renouvelables annuellement et portant intérêt au taux préférentiel ou LIBOR plus une marge variable. Les montants autorisés sont les suivants :

	2002		2001	
	CAN	US	CAN	US
	\$	\$	\$	\$
Emprunt en dollars canadiens	75 000	–	75 000	–
Emprunt en dollars américains	76 400	50 000	46 152	30 000
Lettres de crédit	22 920	15 000	15 384	10 000
Lettres de crédit émises	6 679	4 371	6 605	4 294

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.

En vertu de la convention de crédit au Canada, la Société ne peut donner en garantie à d'autres créanciers les actifs à court terme relatifs à ses opérations canadiennes ainsi que les actions de ses filiales américaines.

En vertu de la convention de crédit aux États-Unis, la Société a cédé en garantie les débiteurs et les stocks de sa filiale américaine et elle ne peut donner en garantie à d'autres créanciers ses immobilisations à l'exception d'un montant de 10 000 000 \$ US.

## NOTES COMPLÉMENTAIRES

AUX 31 MAI 2002 ET 2001  
(en milliers de dollars pour les tableaux)

### 11. DETTE À LONG TERME

	2002	2001
	\$	\$
Emprunt à terme (225 000 000 \$ US), portant intérêt au taux LIBOR plus une marge variable, remboursable jusqu'en janvier 2005 par versements trimestriels de 7 640 000 \$ (5 000 000 \$ US), sujet aux mêmes conditions que la convention de crédit aux États-Unis et au cautionnement de la société mère	343 800	–
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	–	124 302
Emprunts, garantis par des propriétés immobilières d'une valeur comptable nette de 17 802 000 \$ (2001 – 31 162 000 \$), remboursables jusqu'en avril 2019 (2001 – mars 2022) par versements cumulés mensuels maximums de 102 000 \$ (2001 – 245 000 \$) incluant capital et intérêts calculés à des taux variant de 4,6 % à 7,85 % (2001 – 6,2 % à 10,0 %)	9 977	17 443
Contrats de location d'équipement informatique et logiciels, remboursables jusqu'en août 2006 (2001 – février 2006) par versements mensuels cumulés maximums de 184 000 \$ (2001 – 118 000 \$) incluant les intérêts calculés à des taux variant de 3,3 % à 6,55 % (2001 – 5,1 % à 6,6 %), avec options d'achat de 760 000 \$ (2001 – 666 000 \$) à l'échéance	2 924	3 701
	356 701	145 446
Portion échéant au cours du prochain exercice	32 618	20 894
	324 083	124 552

Les remboursements à effectuer durant les prochains exercices sont les suivants :

	2002		
	Dettes à long terme	Contrats de location	
		Capital	Capital
	\$	\$	\$
2003	31 111	1 507	122
2004	31 149	561	67
2005	283 311	449	37
2006	675	289	18
2007	723	118	2

#### Conventions de swaps de taux d'intérêt

La Société a conclu des conventions de swaps de taux d'intérêt relativement à l'emprunt à terme. Ces conventions visent la conversion de taux variables en taux fixes et le règlement des écarts est effectué trimestriellement.

Au 31 mai 2002, la Société a deux conventions selon lesquelles elle doit payer un taux d'intérêt fixe de 5,175 % plus des frais de 1,25 % sur un montant nominal de référence de 60 000 000 \$ US (91 680 000 \$ CAN) échéant en juin 2003 et 4,34 % plus des frais de 1,25 % sur un montant nominal de référence de 165 000 000 \$ US (252 120 000 \$ CAN) échéant en janvier 2005.

Au 31 mai 2001, la Société avait une obligation selon laquelle elle devait payer un taux d'intérêt fixe de 5,175 % plus des frais de 0,50 % sur un montant nominal de référence de 60 000 000 \$ US (92 304 000 \$ CAN) échéant en juin 2003.

## NOTES COMPLÉMENTAIRES

AUX 31 MAI 2002 ET 2001

(en milliers de dollars pour les tableaux)

### 12. 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

	2002	2001
	\$	\$
Émis		
50 858 940 actions à droit de vote subalterne catégorie A (2001 – 47 379 960)	203 761	198 118
62 000 000 actions catégorie B (2001 – 65 000 000)	2	2
	203 763	198 120

#### Émission

Le 1<sup>er</sup> juin et le 14 septembre 2001, 2 500 000 et 500 000 actions catégorie B ont été échangées pour un nombre équivalent d'actions à droit de vote subalterne catégorie A.

Au cours de l'exercice, certains cadres se sont prévalus de leurs options d'achat d'actions et la Société a émis 478 980 (2001 – 265 360) actions à droit de vote subalterne catégorie A. Elle a reçu en contrepartie un montant de 5 643 000 \$ (2001 – 2 903 000 \$) en espèces.

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 \$.

#### 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.

#### Bénéfice dilué par action

Le rapprochement du nombre d'actions utilisé pour le calcul du bénéfice dilué par action s'établit comme suit :

	2002	2001
Moyenne pondérée des actions utilisée pour le calcul du bénéfice de base par action	112 587 937	108 256 814
Effet de dilution	1 045 808	744 552
Moyenne pondérée des actions utilisée pour le calcul du bénéfice dilué par action	113 633 745	109 001 366

## NOTES COMPLÉMENTAIRES

AUX 31 MAI 2002 ET 2001

(en milliers de dollars pour les tableaux)

### 12. CAPITAL-ACTIONS (suite)

#### 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 tranches de 20 % sur une période de 5 ans.

Les changements survenus au cours de l'exercice se détaillent comme suit :

Exercices terminés les 31 mai	2002		2001	
	Actions	Prix d'exercice moyen pondéré	Actions	Prix d'exercice moyen pondéré
		\$		\$
Options en cours, début de l'exercice	2 082 960	14,17	1 879 000	12,74
Options attribuées	172 200	26,00	485 600	17,99
Options exercées	(478 980)	11,80	(265 360)	10,94
Options annulées	—	—	(16 280)	15,65
Options en cours, fin de l'exercice	1 776 180	15,96	2 082 960	14,17
Options pouvant être exercées, fin de l'exercice	707 252	14,94	724 208	12,44

Le tableau ci-après résume l'information relative aux options d'achat d'actions à prix fixe en cours au 31 mai 2002 :

Prix d'exercice (\$)	Nombre d'options	Options en cours	Options pouvant être exercées
		Durée de vie contractuelle moyenne pondérée à courir (ans)	Nombre d'options
4,38	37 000	2,9	37 000
4,60	5 000	4,5	5 000
8,48	5 000	5,5	5 000
14,03	1 102 700	7,5	459 532
17,70	326 680	8,3	116 080
18,75	127 600	8,5	50 200
26,00	172 200	9,5	34 440
	1 776 180		707 252

## NOTES COMPLÉMENTAIRES

AUX 31 MAI 2002 ET 2001

(en milliers de dollars pour les tableaux)

### 13. ÉCART DE CONVERSION DES DEVICES

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.

### 14. ÉVENTUALITÉS

#### Garanties

La Société garantit le remboursement de certains emprunts bancaires contractés par des franchisés pour un montant maximum de 43 453 000 \$. Au 31 mai 2002, le solde de ces emprunts se chiffre à environ 42 703 000 \$.

#### 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 2002, les financements relatifs aux équipements se chiffrent à environ 24 818 000 \$. Toutefois, la direction considère que la valeur de réalisation des éléments d'actif ne peut être inférieure au montant éventuel du rachat.

### 15. ENGAGEMENTS

Le solde des engagements relatifs à des contrats de location-exploitation d'immeubles et de matériel roulant échéant jusqu'en 2022 totalise 391 213 000 \$. Les paiements minimums exigibles au cours des cinq prochains exercices sont les suivants :

	2002
	\$
2003	68 329
2004	57 306
2005	48 588
2006	40 656
2007	32 220

La Société a consenti des contrats de location et de sous-location d'immeubles en vertu desquels elle doit recevoir jusqu'en 2022 des paiements minimums totalisant 265 987 000 \$. Ce montant tient compte du renouvellement des contrats de sous-location aux mêmes conditions que les contrats de location.

La Société a conclu une entente avec un fournisseur en vertu de laquelle elle s'est engagée à acheter un montant minimum de 779 280 000 \$ (510 000 000 \$ US) jusqu'en 2005.

## NOTES COMPLÉMENTAIRES

AUX 31 MAI 2002 ET 2001

(en milliers de dollars pour les tableaux)

### 16. AUTRES PRODUITS

	2002	2001
	\$	\$
Redevances	83 368	75 921
Loyers	54 134	55 642
Publicité	39 046	37 248
Divers	37 433	29 341
	213 981	198 152

### 17. AMORTISSEMENTS

	2002	2001
	\$	\$
Immobilisations et propriétés immobilières	33 638	29 110
Actifs incorporels amortis	8 418	5 287
Actifs incorporels non amortis	–	4 523
Écarts d'acquisition	–	7 314
Frais reportés	1 485	1 114
	43 541	47 348

### 18. IMPÔTS SUR LE BÉNÉFICE

Le taux d'imposition effectif de la Société diffère du taux de base combiné. Cette différence résulte des éléments suivants :

	2002	2001
	%	%
Taux de base combiné	37,8	39,0
Augmentation (diminution) du taux d'imposition provenant des éléments suivants :		
Produits imposables à taux réduit	(4,5)	(4,9)
Amortissements non déductibles	–	1,0
	33,3	35,1

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

	2002	2001
	\$	\$
Impôts exigibles	75 855	64 684
Impôts futurs	(6 142)	(7 455)
	69 713	57 229

## NOTES COMPLÉMENTAIRES

AUX 31 MAI 2002 ET 2001

(en milliers de dollars pour les tableaux)

### 18. IMPÔTS SUR LE BÉNÉFICE (suite)

Les principales composantes des actifs et des passifs d'impôts futurs sont les suivantes :

	2002	2001
	\$	\$
<b>Actifs d'impôts futurs :</b>		
Stocks	10 133	4 874
Immobilisations	9 085	8 359
Actifs incorporels et écarts d'acquisition	10 984	7 119
Passif à court terme	10 996	7 204
Produits reportés	3 734	4 643
Frais d'émission d'actions	1 335	1 845
Autres	2 026	1 031
	48 293	35 075
<b>Passifs d'impôts futurs :</b>		
Immobilisations	8 383	7 887
Autres	429	327
	8 812	8 214
<b>Actif d'impôts futurs, nets</b>	<b>39 481</b>	<b>26 861</b>
Réparti ainsi :		
Actif d'impôts futurs à court terme	23 323	13 759
Actif d'impôts futurs à long terme	18 105	13 423
Passif d'impôts futurs à long terme	(1 947)	(321)
	39 481	26 861



## NOTES COMPLÉMENTAIRES

AUX 31 MAI 2002 ET 2001

(en milliers de dollars pour les tableaux)

### 19. ACQUISITION D'UNE ENTREPRISE

Le 5 décembre 2001, la Société a conclu une entente en vue d'acquérir les actifs de 80 pharmacies de détail exploitées sous la bannière « Osco » et cinq projets d'aménagement de pharmacies situés dans le nord-est des États-Unis (« l'acquisition d'Osco »).

Conformément au chapitre 1581 du manuel de l'ICCA, l'acquisition d'Osco a été comptabilisée selon la méthode de l'acquisition. Les résultats d'exploitation ont été inclus dans les présents états financiers consolidés à compter de janvier 2002 (dates de prise de possession des pharmacies).

	2002
	\$
Actifs acquis	
Éléments hors caisse du fond de roulement	91 693
Immobilisations	169 915
Actif d'impôts futurs	7 228
Actifs incorporels :	
Dossiers d'ordonnance	25 330
Conventions de non-concurrence	976
Droits au bail	4 278
Écarts d'acquisition (portion déductible fiscalement, 76 000 000 \$)	87 716
Actif net hors caisse acquis	387 136
Espèces et quasi-espèces	321
Actif net acquis	387 457
Contrepartie en espèces	387 457

### 20. 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.

Les conventions de swaps de taux d'intérêt ont une juste valeur négative de 5 826 000 \$ (3 813 000 \$ US).

## NOTES COMPLÉMENTAIRES

AUX 31 MAI 2002 ET 2001

(en milliers de dollars pour les tableaux)

## 21. INFORMATIONS SECTORIELLES

La Société compte trois secteurs d'exploitation 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 2002, le nombre de franchises s'élève à 264 (2001 – 253).

La Société exploite 331 (2001 – 251) établissements de vente au détail de produits pharmaceutiques et autres sous la bannière « Brooks », dont 80 (2001 – 17) ouverts et acquis au cours de l'exercice.

Les informations sectorielles se résument comme suit :

	2002				
	Franchisage	Immobilier	Vente au détail	Éliminations	Total
	\$	\$	\$	\$	\$
Produits de clients externes	1 459 055	56 710	2 070 421	–	3 586 186
Produits d'intérêts intersectoriels	14 960	–	–	(14 960)	–
Amortissements :					
Immobilisations et propriétés immobilières	5 039	2 606	25 993	–	33 638
Actifs incorporels	–	–	8 418	–	8 418
Frais reportés	–	125	1 360	–	1 485
Frais financiers :					
Intérêts sur la dette à long terme	222	909	11 482	–	12 613
Autres	202	19	3 309	–	3 530
Intersectoriels	–	–	14 960	(14 960)	–
Bénéfice avant impôts sur le bénéfice	144 012	13 396	52 184	–	209 592
Total de l'actif	287 773	218 645	1 155 187	–	1 661 605
Acquisition d'immobilisations, de propriétés immobilières, d'actifs incorporels et d'écarts d'acquisition (excluant l'acquisition d'une entreprise)	10 045	41 293	62 325	–	113 663

	2001				
	Franchisage	Immobilier	Vente au détail	Éliminations	Total
	\$	\$	\$	\$	\$
Produits de clients externes	1 310 424	52 732	1 561 688	–	2 924 844
Produits d'intérêts intersectoriels	11 441	–	–	(11 441)	–
Amortissements :					
Immobilisations et propriétés immobilières	5 060	2 403	21 647	–	29 110
Actifs incorporels	4 523	–	5 287	–	9 810
Écarts d'acquisition	3 324	–	3 990	–	7 314
Frais reportés	222	149	743	–	1 114
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, de propriétés immobilières, d'actifs incorporels et d'écarts d'acquisition	8 729	21 950	45 156	–	75 835

## NOTES COMPLÉMENTAIRES

AUX 31 MAI 2002 ET 2001  
(en milliers de dollars pour les tableaux)

### 21. INFORMATIONS SECTORIELLES (suite)

Les produits de la Société ainsi que ses immobilisations, propriétés immobilières, ses actifs incorporels, ses écarts d'acquisition et autres éléments d'actif à long terme se répartissent entre le Canada et les États-Unis de la façon suivante :

	2002		
	Canada	États-Unis	Total
	\$	\$	\$
Produits	1 515 765	2 070 421	3 586 186
Immobilisations, propriétés immobilières, actifs incorporels, écarts d'acquisition et autres éléments d'actif à long terme	292 292	572 838	865 130

	2001		
	Canada	États-Unis	Total
	\$	\$	\$
Produits	1 363 156	1 561 688	2 924 844
Immobilisations, propriétés immobilières, actifs incorporels, écarts d'acquisition et autres éléments d'actif à long terme	251 935	262 485	514 420

### 22. CHIFFRES COMPARATIFS

Certains chiffres de l'exercice 2001 ont été reclassés pour rendre leur présentation comparable à celle adoptée en 2002.

## CONSEIL D'ADMINISTRATION



Assis (Première rangée)

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

**Yvon Béchard**  
Administrateur  
Premier vice-président exécutif  
et secrétaire-adjoint

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

**Jean Coutu**  
Président du conseil  
d'administration et  
chef de la direction

**Sylvie Coutu**  
Administratrice  
Présidente,  
Sylvie Coutu Design

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

Debout (Deuxième rangée)

**Louis Coutu**  
Administrateur  
Vice-président,  
politiques commerciales

**François J. Coutu**  
Administrateur  
Président et chef de l'exploitation

**Erik Péladeau**  
Administrateur  
Vice-président du conseil,  
Quebecor inc. et  
vice-président du conseil et  
premier vice-président exécutif,  
Quebecor World Inc.

**Marie-Josée Coutu**  
Administratrice  
Présidente,  
Fondation Marcelle et Jean Coutu

**Laurent Picard**  
Administrateur  
Administrateur de sociétés

**Nicolle Forget**  
Administratrice  
Administratrice de sociétés

**Jacques Masse**  
Vice-président du conseil  
d'administration

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

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

*Absent au moment de la photo*

**Barrie D. Birks**  
Administrateur  
Président,  
Investissements Tyringham Itée

## DIRIGEANTS

### LE GROUPE JEAN COUTU (PJC) INC.

**Jean Coutu**

Président du conseil  
d'administration et  
chef de la direction

**François J. Coutu**

Président et chef de l'exploitation

**Yvon Béchard**

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, marchandisage  
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

**Normand Messier**

Vice-président,  
immobilier

**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**

Samson Bélair/Deloitte & Touche, S.E.N.C.  
1, Place Ville-Marie  
Bureau 3000  
Montréal (Québec) H3B 4T9

**Agent de transfert et registraire**

Trust Banque Nationale  
1100, rue University  
9<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec) H3B 2G7

**Communications financières**

Everest relations publiques  
600, boul. de Maisonneuve Ouest  
27<sup>e</sup> 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](http://www.jeancoutu.com)

The Jean Coutu Group (PJC) U.S.A. Inc.  
[www.brooks-rx.com](http://www.brooks-rx.com)

**Assemblée générale annuelle et extraordinaire**

L'assemblée générale annuelle et extraordinaire des actionnaires de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. aura lieu le 10 septembre 2002 à 9 h 30 à la salle de bal du Marriott Château Champlain au 1, Place du Canada, Montréal (Québec) H3B 4C9

**Notice annuelle**

La notice annuelle pour l'exercice terminé le 31 mai 2002 sera disponible sur demande à compter du 18 octobre 2002.

*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, Quebec J4G 1S8*