

Une force

en



Le Groupe
Jean Coutu
(PJC) inc.

Rapport annuel 2003

Amérique

du Nord

profil

Profil de l'entreprise

Inspiré depuis plus de 30 ans par son approche client unique, par sa volonté à offrir une gamme de produits et de services diversifiés et par son engagement à l'excellence en matière de service à la clientèle, Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. fait partie, depuis de nombreuses années, des dix plus importants réseaux de distribution et de vente de détail de produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques en Amérique du Nord.

Pionnier et chef de file incontesté dans son domaine d'activité au Québec, l'entreprise compte aujourd'hui 643 établissements couvrant l'est du Canada et le nord-est des États-Unis. Les enseignes *Jean Coutu* et *Brooks Pharmacy* représentent des figures dominantes dans leur marché respectif et sont reconnues pour la qualité de leur service.

L'organisation maximise talents, ressources et expertises pour répondre aux besoins de la clientèle tout en lui assurant une présence de grande qualité au quotidien, à proximité de son milieu de vie. Sa position lui confère également un rôle influent pour veiller à l'avancement de la pratique professionnelle en pharmacie en vue d'assurer la pérennité de services pharmaceutiques de haut niveau.

Sommaire

Faits saillants	3
Message aux actionnaires	5
Revue de l'exploitation	8
Analyse de la direction	15
Résultats trimestriels consolidés	18
États financiers consolidés	19
Conseil d'administration	46
Équipe de direction	47
Renseignements généraux	48

Des bannières

synonymes d'excellence



Le Groupe
Jean Coutu
(PJC) inc.

Au Canada, le réseau d'établissements franchisés se compose de 270 PJC, 39 PJC Clinique, 2 PJC Santé Beauté.

	PJC Jean Coutu	PJC Clinique	PJC Santé Beauté
Québec	247	36	2
Ontario	8	1	
Nouveau-Brunswick	15	2	



Le réseau américain d'établissements corporatifs Brooks Pharmacy compte 332 succursales couvrant le nord-est des États-Unis.

Brooks Pharmacy

Connecticut	44
Maine	6
Vermont	32
New Hampshire	37
New York	2
Rhode Island	47
Massachusetts	164

Plus de 22 000 employés spécialisés en Amérique du Nord veillent à offrir un service inégalé en matière de soins pharmaceutiques et parapharmaceutiques.

Faits saillants

Exercices terminés les 31 mai

2003

2002

2001

2000

1999

(en milliers de dollars sauf les données par action et les ratios)

Performance financière

Chiffre d'affaires et autres produits

Canada ⁽¹⁾	1 359 773	1 426 731	1 287 381	1 156 209	1 037 909
États-Unis	2 692 400	2 054 546	1 547 684	1 338 447	1 165 446

Total	4 052 173	3 481 277	2 835 065	2 494 656	2 203 355
--------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

Bénéfice avant impôts sur le bénéfice	234 995	209 592	163 170	133 535	119 457
---------------------------------------	---------	---------	---------	---------	---------

Bénéfice net	163 622	139 879	105 941	86 191	74 307
--------------	---------	---------	---------	--------	--------

Fonds autogénérés	247 703	177 842	146 437	131 094	114 519
-------------------	---------	---------	---------	---------	---------

Situation financière

Propriétés immobilières	262 709	218 645	182 302	163 266	154 291
-------------------------	---------	---------	---------	---------	---------

Immobilisations	425 181	415 495	224 733	202 676	185 028
-----------------	---------	---------	---------	---------	---------

Actif total	1 723 567	1 661 605	1 230 805	1 032 671	920 101
-------------	-----------	-----------	-----------	-----------	---------

Avoir des actionnaires	1 019 869	946 059	831 927	588 578	509 465
------------------------	-----------	---------	---------	---------	---------

Données par action

Bénéfice net (de base) ⁽²⁾	0,72	0,62	0,49	0,41	0,35
---------------------------------------	------	------	------	------	------

Fonds autogénérés ⁽²⁾	1,09	0,79	0,67	0,62	0,54
----------------------------------	------	------	------	------	------

Dividendes ⁽²⁾	0,12	0,09	0,08	0,06	0,05
---------------------------	------	------	------	------	------

Avoir des actionnaires ⁽²⁾	4,51	4,20	3,84	2,79	2,41
---------------------------------------	------	------	------	------	------

Ratios financiers

Fonds de roulement	1,88:1	2,03:1	2,62:1	1,82:1	1,84:1
--------------------	--------	--------	--------	--------	--------

Dette à long terme sur avoir des actionnaires	0,29:1	0,38:1	0,17:1	0,28:1	0,36:1
---	--------	--------	--------	--------	--------

Rendement sur avoir moyen des actionnaires (%)	16,6	15,7	14,9	15,7	15,5
--	------	------	------	------	------

Performance des réseaux

Établissements franchisés (Canada)	2 418 363	2 264 451	2 065 244	1 880 891	1 742 610
------------------------------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Établissements corporatifs (États-Unis)	2 678 525	2 040 698	1 534 436	1 330 750	1 158 689
---	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Total	5 096 888	4 305 149	3 599 680	3 211 641	2 901 299
--------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

Données boursières

Haut ⁽²⁾	20,00	19,72	13,97	9,06	9,75
---------------------	-------	-------	-------	------	------

Bas ⁽²⁾	13,25	11,82	8,55	6,74	4,75
--------------------	-------	-------	------	------	------

Fermeture ⁽²⁾	15,71	19,12	13,22	7,50	8,06
--------------------------	-------	-------	-------	------	------

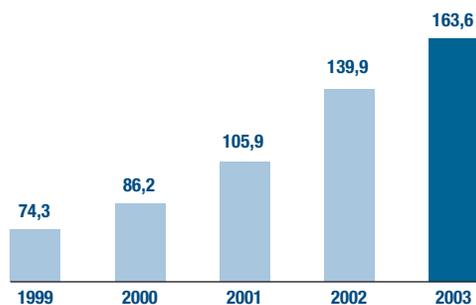
⁽¹⁾ Les données ont été retraitées pour tenir compte de l'application rétroactive par la Société des nouvelles recommandations du Comité sur les problèmes nouveaux (CPN-123) de l'ICCA, tel que mentionné à la note 2 portant sur les modifications de conventions comptables.

⁽²⁾ Le 29 septembre 2000 et le 25 septembre 2002, la Société 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.

Une gestion proactive qui rapporte

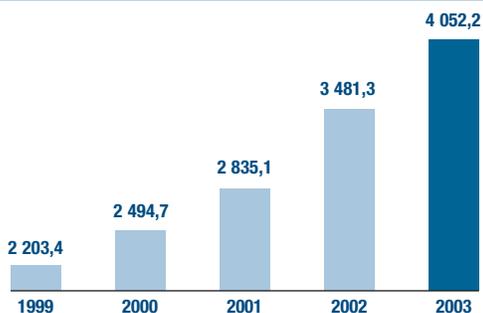
Bénéfice net

(en millions \$)



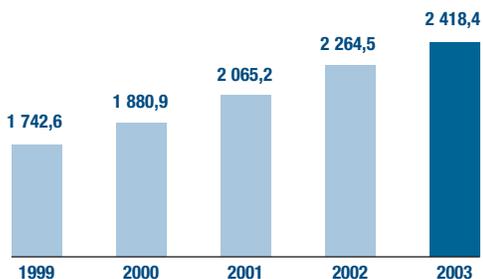
Chiffre d'affaires et autres produits

(en millions \$)



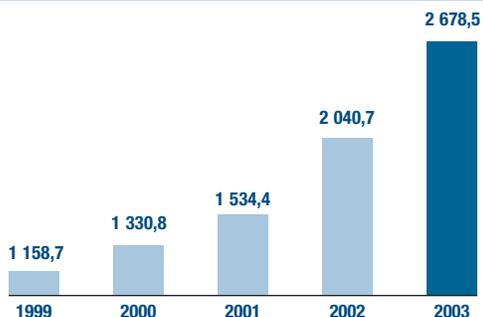
Ventes au détail PJC

(en millions \$)



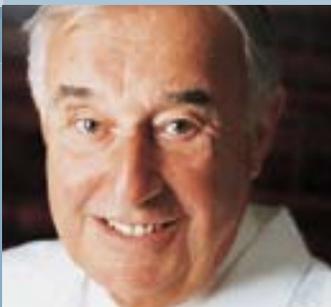
Ventes au détail Brooks

(en millions \$)



Message

aux actionnaires



Jean Coutu
*Président du conseil
d'administration
Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.*



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



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

La continuité, un gage de succès

Sous le signe de la continuité et du succès, Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. poursuit sa montée en atteignant de nouveaux sommets de rentabilité pour l'exercice 2002-2003. En effet, l'entreprise affiche au 31 mai 2003 un chiffre d'affaires de l'ordre de 4,05 milliards de dollars, en hausse de 16,4 % par rapport au dernier exercice financier. Le bénéfice net a progressé à 163,6 millions de dollars (0,72 \$ de base et dilué par action), soit une augmentation de 17 % à comparer à l'an dernier.

Après plus de dix années à titre de président et chef de l'exploitation, monsieur François J. Coutu poursuit ses activités à titre de président et chef de la direction dans une perspective de continuité pour maintenir un rythme de croissance soutenu et durable. Un gage de succès qui se traduit par un bilan des plus positifs pour l'exercice 2002-2003.

L'efficacité et la rigueur dont a fait preuve l'entreprise à accroître ses revenus, tout en complétant une vaste opération d'intégration des 80 établissements Osco acquis l'année précédente, auront contribué à l'excellent rendement de l'exercice 2002-2003.

Des résultats qui témoignent du savoir-faire de l'organisation et de son style de gestion proactive centrée sur l'optimisation des ressources visant l'excellence en matière de service à la clientèle et de soins pharmaceutiques à travers ses réseaux d'établissements canadiens et américains.

Près des gens en tout temps

Au terme d'une autre année couronnée de succès, nous nous sommes encore distingués par notre capacité à toujours garder la clientèle au cœur de nos préoccupations. Guidés par un souci constant d'offrir ce qu'il y a de mieux, nous alignons nos stratégies pour battre au rythme des exigences du marché. Nous investissons de façon soutenue dans l'optimisation de nos ressources et de nos processus pour faire de nos établissements franchisés et corporatifs des destinations de choix, reconnues pour la qualité et la diversité des produits et des services offerts.

Être à proximité des gens demeure un élément clé de notre réussite. Voilà pourquoi nous misons sur le développement de réseaux d'établissements en mesure d'offrir à la fois une grande facilité d'accès et une gamme de produits et de services à l'image des besoins des clientèles locales qu'ils desservent.

Dans le respect de ce double objectif, nous allons bien au-delà d'une simple expansion du nombre de nos établissements en investissant dans des emplacements de choix, dans des projets d'amélioration continue et dans l'implantation de nouveaux concepts de pharmacies arriérées aux milieux de vie de notre clientèle nord-américaine. Les *PJC Clinique*, les *PJC Santé Beauté* et les succursales dotées de service au volant en sont des témoignages éloquentes.

Au-devant des besoins

L'essor de nos réseaux est largement attribuable à notre habileté comme organisation à exploiter des outils performants et à innover dans nos façons de faire en vue de cerner les besoins et d'y répondre de manière efficiente et rentable.

Toutes nos actions convergent en ce sens pour :

- fidéliser notre clientèle en proposant des programmes avantageux et un éventail de produits et de services conformes à leurs attentes;
- garantir des services pharmaceutiques de premier niveau en misant sur la formation continue de nos ressources, ainsi que le développement de solutions technologiques et de nouveaux concepts d'aménagement pour créer des milieux de travail plus performants;
- créer un environnement distinctif visant l'excellence en matière de service à la clientèle grâce à des méthodes éprouvées de contrôle de la qualité et à des programmes de formation axés sur les meilleures pratiques dans le domaine;
- favoriser un rapprochement avec la relève en pharmacie en soutenant les futurs diplômés et stagiaires à travers diverses initiatives et en contribuant à l'avancement de la profession.

Une force en Amérique du Nord

L'entreprise a su encore affirmer son leadership grâce à l'engagement et au professionnalisme de ses franchisés et de son personnel à l'échelle nord-américaine. La synergie entre nos deux réseaux d'établissements, fondée sur le réel travail d'équipe et le partage de meilleures pratiques, constitue une richesse inestimable nous ayant permis d'atteindre les objectifs que nous nous étions fixés et une force pour nous positionner avantageusement dans les années à venir. Cette réussite, nous la partageons avec le personnel de tous nos secteurs d'activité qui met à contribution ses talents et ses compétences pour faire du Groupe Jean Coutu un symbole d'excellence lui garantissant un avenir des plus prometteurs.

Perspectives d'avenir

Nous entendons accroître l'étendue de nos réseaux canadien et américain. En vue d'atteindre nos objectifs de croissance, nous demeurerons à l'affût des occasions d'affaires et poursuivrons nos efforts de développement grâce à l'ouverture de nouvelles succursales au cours des mois à venir tant au Canada qu'aux États-Unis.

Nous préconiserons une saine gestion axée sur l'efficacité et la rentabilité, favoriserons le déploiement de nouvelles initiatives et continuerons la mise en œuvre de stratégies garantissant à notre clientèle l'accès à des services professionnels de haut niveau tout en veillant à accroître nos parts de marché dans un secteur en pleine effervescence.

Grâce à l'appui de nos franchisés et de nos employés, nous maintiendrons des efforts soutenus pour fidéliser notre clientèle en lui proposant un plus grand éventail de produits et de services, des programmes avantageux et un accueil chaleureux. Nous continuerons à nous surpasser pour maintenir le cap vers la réussite et la rentabilité.

**Le Groupe Jean
Coutu figure au
deuxième rang
du palmarès des
entreprises les
plus admirées
du Québec de la
Revue Commerce
pour l'année 2003.**



Jean Coutu
Président du conseil
d'administration
Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.



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



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

Message aux actionnaires

Revue

de l'exploitation

Une présence de qualité au quotidien

Le Groupe Jean Coutu accorde beaucoup d'importance à l'emplacement et à la qualité physique de ses établissements et continue d'investir dans ce secteur stratégique qui confère une valeur considérable à son actif et renforce son positionnement à l'échelle nord-américaine. De plus, l'entreprise travaille continuellement à créer des environnements à valeur ajoutée représentant un gage de succès commercial pour tous les établissements *Jean Coutu* et *Brooks Pharmacy*.



Période du 1^{er} juin 2002 au 31 mai 2003 Ouvertures et projets d'amélioration au Canada

- 8 nouvelles PJC Jean Coutu
- 1 nouvelle PJC Clinique
- 14 projets de rénovation
- 5 projets d'agrandissements
- 3 relocalisations

Acquisition de 11 nouvelles propriétés dont 10 au Québec et une au Nouveau-Brunswick

12 projets de nouvelles PJC Jean Coutu présentement en cours au Québec et au Nouveau-Brunswick

Exercices terminés le 31 mai	2003	2002
Chiffre d'affaires des établissements franchisés <i>(en milliers de dollars)</i>	2 418 363	2 264 451
Nombre d'établissements franchisés		
PJC Jean Coutu	270	262
PJC Clinique	39	38
PJC Santé Beauté	2	2
Effectif des établissements franchisés	12 416	11 799



Période du 1^{er} juin 2002 au 31 mai 2003 Ouvertures et projets d'amélioration aux États-Unis

- 4 nouvelles pharmacies Brooks, dont deux dans l'état du Massachusetts, une dans l'état du Rhode Island et une au Connecticut
- 9 projets de rénovation
- 17 relocalisations

Acquisition de neuf nouvelles propriétés situées dans le nord-est des États-Unis

Six projets de nouvelles pharmacies Brooks présentement en cours

Exercices terminés le 31 mai	2003	2002
Chiffre d'affaires des établissements corporatifs <i>(en milliers de dollars canadiens)</i>	2 678 525	2 040 698
Nombre d'établissements corporatifs	332	331
Effectif des établissements corporatifs	8 075	8 514

La science de satisfaire

Avec 643 établissements en Amérique du Nord, le Groupe Jean Coutu se doit d'exploiter des outils technologiques de pointe pour gérer toutes ses activités de manière efficace et rentable. Pour mieux comprendre la clientèle et la satisfaire, l'entreprise tire également profit des meilleures solutions technologiques pour lui offrir ce qu'elle recherche.

Pour ce faire, l'entreprise compte sur le Centre d'information Rx, sa filiale assurant le développement et l'implantation de solutions technologiques de pointe dédiées à l'amélioration des opérations de l'ensemble des réseaux canadien et américain.

Au cours de l'exercice, un nouvel édifice a été construit pour regrouper l'ensemble des employés et des activités du Centre d'information Rx. Dorénavant, la filiale possède ses propres locaux pour assurer une gestion encore plus efficace de toutes ses opérations.

La technologie au service de nos clients



Dans le but d'offrir plus de flexibilité, la clientèle a le choix d'accéder à un service en ligne ou à un service de réponse téléphonique interactive pour la commande de renouvellement d'ordonnance.



Par ailleurs, les détenteurs d'appareils photos numériques ont dorénavant accès à un nouveau service d'impression numérique. Les clients peuvent se rendre dans les succursales PJC ou accéder au site Internet de l'entreprise pour effectuer leur commande et obtenir rapidement une qualité d'impression professionnelle.

Le Groupe Jean Coutu inaugure sa plus grande succursale d'une superficie de plus de 1 579 m² (17 000 pi²), située sur la rue Sainte-Catherine à l'angle de la rue St-Mathieu à Montréal.



Sous le signe de la performance en distribution

Le Groupe Jean Coutu gère deux centres de distribution pour desservir ses établissements franchisés et corporatifs. Tous les établissements *Jean Coutu* et *Brooks Pharmacy* dépendent de centres de distribution à la fine pointe de la technologie pour obtenir au-delà de 18 000 produits pharmaceutiques, parapharmaceutiques et articles de consommation.

Ce secteur d'activité névralgique se voit consacrer année après année d'importantes ressources pour améliorer les processus au moyen de technologies d'avant-garde qui lui permettront d'accroître le degré de rendement des centres. Par conséquent, au cours de la dernière année, le Centre d'information Rx a amorcé d'importants travaux de développement pour l'automatisation de l'entrepôt du centre de distribution américain et s'apprête à revoir complètement le système de radio fréquence au moyen d'une technologie sans fil pour le centre de distribution canadien.



Le système d'ordonnance, un appui efficace

Le système d'ordonnance informatisé est l'un des outils clés fournissant le soutien administratif nécessaire aux pharmaciens de plus en plus sollicités. Fortement apprécié au Canada, ce système éprouvé a été adapté pour répondre aux exigences particulières du marché américain. L'implantation du système se poursuit et il est prévu que tous les établissements *Brooks Pharmacy* bénéficieront de ce système performant dès le mois de septembre 2003.

Au cours des mois à venir, la phase finale sera enclenchée avec la mise au point de versions personnalisées pour les succursales franchisées de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick.

Le département des cosmétiques de la succursale de l'Île des Sœurs remporte l'un des 20 Grands Prix du Jury du concours Commerce Design Montréal 2003. Ce prestigieux concours honore la contribution des commerces à la qualité du cadre de vie montréalais.

Au service des gens

Les gens représentent l'une des plus grandes richesses sur laquelle se sont bâties l'image de marque et la réputation du Groupe Jean Coutu. La formation, la reconnaissance de l'excellence au travail et l'engagement social ont toujours fait partie des valeurs intrinsèques de l'entreprise.



La formation, un atout de taille

Pour veiller à conserver de hauts standards et favoriser l'intégration des meilleures pratiques en vue d'une plus grande efficacité, l'entreprise accorde d'importantes ressources à la formation et au développement des compétences du personnel de ses réseaux de succursales franchisées et corporatives. Plusieurs programmes de formation sont conçus et mis en place pour permettre à l'organisation d'atteindre ses objectifs. Les gérants, les commis de laboratoire, les cosméticiennes et l'ensemble du personnel responsable du service à la clientèle sont appelés à parfaire leurs connaissances au moyen de programmes de formation et de perfectionnement conçus spécifiquement pour leur secteur d'activité.

Au cours de l'exercice 2002-2003, plus de 23 000 présences ont été enregistrées au Canada et plus de 4 400 aux États-Unis.



L'Académie Jean Coutu et l'excellence des services professionnels

L'Académie Jean Coutu a été créée pour offrir aux pharmaciens des établissements franchisés l'accès à des programmes de perfectionnement et de formation continue. La prestation de services en matière de soins pharmaceutiques étant critique à l'entreprise, tout est mis en œuvre pour permettre aux professionnels qui le désirent d'actualiser leurs connaissances. En plus des nombreuses activités de formation offertes, un centre d'information médical et pharmacologique est mis à leur disposition.



Brooks Pharmacy, toujours à la hauteur des attentes de la clientèle

La publication des résultats d'un sondage mené auprès de consommateurs américains dans le *Third Annual Shopper Report* 2003 de Cap Gemini Ernst & Young et *Chain Store Age* classe première la chaîne de pharmacies Brooks dans son secteur d'activités pour la région du nord-est américain. En effet, Brooks a obtenu le premier rang dans toutes les catégories :

- l'accès et la facilité d'achat,
- le prix,
- la diversité des produits,
- le service,
- la capacité à faire vivre une expérience d'achat agréable,
- la confiance.

Cette étude confirme que le réseau d'établissements corporatifs est une figure dominante appréciée par les consommateurs de la région et un témoignage de l'engagement de l'entreprise à créer, à même ses succursales, des lieux répondant à leurs attentes.

Le *Third Annual Shopper Report* a attribué la première place à la chaîne de pharmacies Brooks dans les six catégories de son secteur d'activités pour la région du nord-est des États-Unis.



Point de mire sur la reconnaissance

Faisant partie des valeurs intrinsèques de l'entreprise à reconnaître l'excellence, le Groupe Jean Coutu honore depuis plusieurs années les gens qui se sont démarqués à l'échelle de son réseau d'établissements franchisés. Il existe cinq programmes pour lesquels l'entreprise décerne plusieurs prix afin de souligner le travail exceptionnel accompli dans les succursales.

- Le trophée *Peter Jon Breau* est décerné à la succursale s'étant distinguée pour l'excellence de l'ensemble de son travail.
- Le trophée *Distinction Service* est décerné à la succursale s'étant distinguée pour son service hors pair à la clientèle.
- Le trophée *Excell-Pro* est décerné à la succursale s'étant illustrée pour la qualité exceptionnelle de ses services professionnels.
- Le *Grand Prix Passion Beauté Performance* est décerné à la succursale s'étant distinguée pour sa performance en ventes de cosmétiques.
- Le *Grand Prix Carte Passion Beauté* est décerné à la succursale s'étant illustrée pour sa performance quant au développement du programme de la carte *Passion Beauté*.
- Le *Grand Prix Passion Beauté de l'Industrie* honore la succursale ayant démontré la meilleure performance en matière de formation, de merchandising, de ventes, de gestion et de service à la clientèle dans le secteur des cosmétiques.
- Les *Prix Initiatives* sont décernés aux succursales s'étant distinguées par la mise sur pied de programmes novateurs liés aux ventes, au merchandising ou à des services communautaires ayant généré des bénéfices et un rayonnement positif à même leur établissement ou à l'extérieur.

L'importance qu'accorde l'entreprise à la qualité du service à la clientèle a permis de lancer un tout nouveau programme nommé *Coup de cœur*. Les employés qui se seront démarqués par leur attitude client exceptionnelle se verront attribuer un *Coup de cœur*.



L'engagement social, une valeur fondamentale

S'étant établi sur plus de trois décennies au sein des communautés, le Groupe Jean Coutu s'est toujours démarqué par son engagement envers la collectivité. La santé, l'éducation et l'aide aux personnes démunies représentent toutes des causes qui lui sont chères. De nombreuses organisations peuvent compter sur son appui afin de poursuivre leurs efforts et veiller au mieux-être et à l'avancement de la société.



La relève en pharmacie, un gage d'avenir

La qualité des soins professionnels demeure une préoccupation constante pour bâtir l'avenir. Aux États-Unis comme au Canada, beaucoup d'efforts sont consentis pour favoriser un rapprochement durable avec les étudiants en pharmacie. Plusieurs initiatives telles les bourses d'études, l'organisation d'activités et la mise en place de programmes destinés à la relève permettent de positionner avantageusement l'entreprise dans l'atteinte de ses objectifs de recrutement.

Diversité et qualité toujours au rendez-vous

Le Groupe Jean Coutu met tout en œuvre pour offrir une gamme de produits et de services qui, jour après jour, feront revenir les clients dans ses succursales. L'entreprise relève ce défi quotidien en utilisant des méthodes de gestion éprouvées pour faciliter les achats, en élaborant des stratégies de fidélisation de la clientèle et en investissant dans la promotion de son image de marque auprès de ses marchés cibles.



Le programme de récompense AIR MILES^{md} a pris son envol

Le Groupe Jean Coutu déploie des efforts considérables pour fidéliser sa clientèle en misant sur une offre unique. Une fois de plus, il a réussi à se distinguer en se joignant au programme de récompense AIR MILES^{md} et il est la seule chaîne de pharmacies à pouvoir l'offrir au Québec.

Avec 43 % des foyers québécois ayant déjà adhéré à ce programme, il représente un avantage distinctif permettant à l'entreprise de maintenir et de développer sa clientèle tout en renforçant sa position de chef de file sur le marché québécois.



Une réelle valeur ajoutée pour faciliter les achats

Cinq salons d'achats sont tenus annuellement pour le réseau d'établissements canadiens. Chaque salon est organisé à des moments stratégiques pour une meilleure planification des achats des produits saisonniers. À cette occasion, fournisseurs et responsables des achats des succursales franchisées sont réunis sous un même toit, facilitant ainsi toutes les activités liées aux achats. Une formule très appréciée qui a largement fait ses preuves en termes de rendement, d'efficacité et d'économie de temps.



Un grand choix pour une plus grande satisfaction

Le Groupe Jean Coutu travaille sans relâche pour répondre aux attentes et aux besoins changeants de sa clientèle en demeurant continuellement à l'affût des nouvelles tendances. Un défi que l'entreprise relève avec brio en offrant à même ses succursales une vaste gamme de produits de santé et de beauté, des articles de photographie et des services de développement, de même que des produits de consommation courante.

Le Groupe Jean Coutu se distingue en proposant des articles de marques privées de qualité et à bon prix, de même que des marques exclusives de produits de beauté. Il travaille constamment à renouveler son offre dans le but de répondre aux goûts des consommateurs.



La dermo-cosmétique fait son entrée aux États-Unis

À la suite de l'énorme succès qu'a connu la dermo-cosmétique au Canada, le Groupe Jean Coutu fait encore figure de pionnier en introduisant ce concept sur le marché américain. En effet, les établissements corporatifs Brooks Pharmacy sont les seuls établissements aux États-Unis à offrir une vaste gamme de produits cosmétiques santé. Déjà cinq succursales situées dans les états du Massachusetts et du Rhode Island ont une section dermo-cosmétique. Les clients peuvent également connaître en quelques instants le taux d'hydratation de leur épiderme et obtenir l'aide de cosméticiennes pour choisir les produits qui conviendront parfaitement à leur peau.

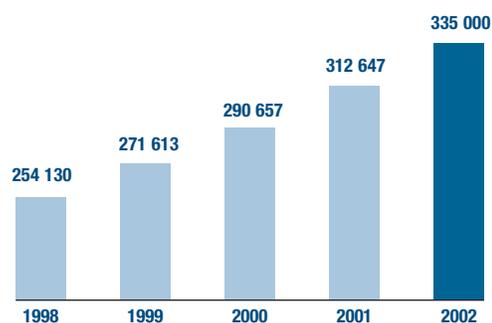
Une organisation

bien préparée pour répondre aux exigences du marché

L'augmentation du nombre d'ordonnances sur le marché nord-américain est en pleine croissance. Le vieillissement de la population, le nombre croissant de nouveaux médicaments et la diminution de la durée des séjours à l'hôpital constituent les principaux facteurs contribuant à l'essor du marché de détail des produits pharmaceutiques.

Nombre d'ordonnances traitées au Canada

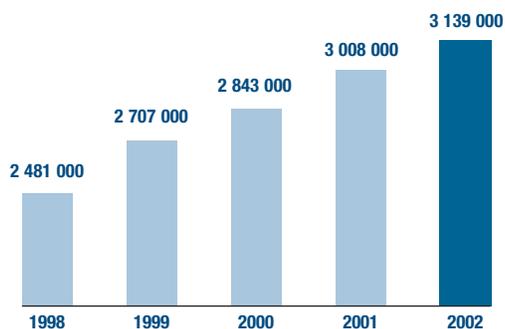
(000)



Source : IMS Health

Nombre d'ordonnances traitées aux États-Unis

(000)



Source : IMS Health

Analyse de la direction

Les commentaires ci-après visent à fournir une analyse des résultats d'exploitation et de la situation financière de la Société pour l'exercice terminé le 31 mai 2003. Cette analyse se doit d'être lue en parallèle avec les états financiers consolidés et les notes afférentes. Tous les montants sont en dollars canadiens, sauf indication contraire.

Description des activités

Les activités du Groupe Jean Coutu se regroupent sous trois secteurs : le franchisage, l'immobilier et la vente au détail.

Au Canada, la Société exploite deux secteurs d'activités. Par l'entremise de sa première activité, le franchisage, elle exploite un centre de distribution et coordonne plusieurs services pour son réseau de franchises composé au 31 mai 2003 de 270 PJC Jean Coutu, 39 PJC Clinique et 2 PJC Santé Beauté. Par son second secteur d'activité, l'immobilier, elle administre l'ensemble des immeubles abritant un établissement PJC.

Aux États-Unis, dans la région de la Nouvelle-Angleterre, la Société exploite un réseau de 332 établissements corporatifs de ventes au détail de produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques sous la bannière Brooks.

Chiffre d'affaires

Pour l'exercice terminé le 31 mai 2003, le Groupe Jean Coutu a enregistré un chiffre d'affaires consolidé de 4 052 173 000 \$, une hausse de 16,4 % comparativement à 3 481 277 000 \$ de l'exercice précédent.

Cette augmentation du chiffre d'affaires est principalement attribuable à l'opération américaine qui a enregistré un chiffre d'affaires de 2 692 400 000 \$ en 2003 comparativement à 2 054 546 000 \$ en 2002, soit une hausse de 31,0 %. Cette croissance marquée s'explique par l'acquisition en janvier 2002 des 80 établissements Osco. Les efforts déployés au cours de l'année afin d'intégrer et optimiser les établissements Osco ont permis d'accroître les performances de ces établissements. Soulignons enfin le travail réalisé par l'équipe américaine afin de toujours améliorer ses succursales existantes.

Ainsi, au niveau des ventes au détail de l'activité américaine, sur une base d'établissements comparables, les ventes totales ont progressé de 6,3 %. Les ventes de produits d'ordonnances sont en hausse de 8,3 % et les ventes des autres catégories de produits de 2,1 %.

L'exploitation américaine a contribué à générer 66,4 % des revenus du Groupe Jean Coutu. Ce même ratio s'établissait à 59,0 % en 2002.

Du côté de l'opération canadienne, le chiffre d'affaires a enregistré une faible baisse de 4,7 %. Cette baisse est attribuable à la fermeture du centre de distribution en raison d'une grève de ses employés pour une période de 58 jours, soit du 22 novembre 2002 au 18 janvier 2003.

Ventes au détail du réseau de franchises

Au Canada, pour l'exercice 2003, le réseau de franchises a réalisé des ventes de l'ordre de 2 418 363 000 \$, soit une hausse de 6,8 % par rapport à l'exercice précédent. Cette croissance a été rendue possible malgré les difficultés d'approvisionnement auxquelles ont dû faire face les franchisés lors du conflit de travail des employés du centre de distribution. Chaque franchisé a su gérer son magasin en dépit des problèmes d'approvisionnement au cours de cette période cruciale de l'année. Par leur haut niveau de compétence, nos franchisés ont su gérer cette période de crise avec brio. L'ouverture de neuf établissements ainsi que le réaménagement de plusieurs établissements au cours de l'année ont également contribué à cette augmentation.

Au terme de l'exercice 2003, sur une base d'établissements comparables, les ventes totales affichent une croissance de 4,5 %. Les ventes de produits d'ordonnance ont augmenté de 8,5 % et les ventes des autres catégories de produits de 0,4 %.

BAIIA

Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement consolidé (BAIIA) est de 316 776 000 \$ comparativement à 269 276 000 \$ pour l'année 2002, ce qui représente une hausse de 17,6 %. La Société a également amélioré son ratio consolidé de BAIIA sur son chiffre d'affaires. En effet, le BAIIA réalisé en 2003 représente 7,82 % du chiffre d'affaires alors qu'un an auparavant ce ratio était de 7,73 %.

L'opération canadienne et l'opération américaine ont toutes deux enregistré une augmentation de leur BAIIA ainsi que de leur marge de BAIIA sur leur chiffre d'affaires.

Analyse

L'exploitation canadienne a généré un BAIIA de 154 798 000 \$ comparativement à 151 570 000 \$ pour l'exercice précédent, une hausse de 2,1 %. Ce BAIIA représente 11,4 % des revenus réalisés en 2003, comparativement au ratio de 10,6 % obtenu pour l'exercice 2002.

La filiale américaine a, quant à elle, réalisé un BAIIA de 161 978 000 \$ en 2003 par rapport à 117 706 000 \$ l'année précédente, soit une augmentation de 37,6 %. Ce BAIIA représente 6,0 % des revenus réalisés en 2003 comparativement au ratio de 5,7 % obtenu pour l'exercice 2002.

Les mesures prises en matière d'intégration, de rationalisation et d'innovation lui ont permis d'atteindre ces résultats. De plus les technologies de l'information, éléments auxquels la Société accorde une grande importance, contribuent à permettre plus d'efficacité tant au niveaux des services administratifs que des centres de distribution.

Devises

La Société convertit les états financiers de sa filiale américaine, qui est considérée comme autonome aux fins de la conversion des états financiers consolidés, 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 aux taux de change moyens mensuels.

La chute des taux de conversion au cours des derniers mois a eu une incidence sur les résultats. Les taux moyens utilisés pour la conversion des résultats ont varié de 1,39 à 1,58 au cours de l'exercice. Ces mêmes taux avaient fluctué entre 1,52 et 1,60 au cours de l'exercice 2002. L'effet de la variation de ces taux représente une diminution d'environ 0,005 \$ sur le bénéfice par action de 2003.

Au niveau du bilan, le taux de conversion utilisé au 31 mai 2003 est de 1,37 (0,73 \$ US par dollar canadien) alors qu'il était de 1,53 (0,65 \$ US par dollar canadien) au 31 mai 2002.

Taux d'intérêts

Afin de minimiser l'effet des fluctuations des taux d'intérêt sur ses résultats, la Société a recours à des conventions d'échange de taux d'intérêt (swaps de taux d'intérêt) sur une portion importante de sa dette à long terme. Le solde de la dette couverte par des contrats de taux s'établissait, en date du 31 mai 2003, à 280 542 000 \$, représentant 96,2 % de la dette à long terme.

Taxe dans l'état du Massachusetts

Les états financiers reflètent toutes les charges afférentes à la taxe du Massachusetts implantée en janvier 2003.

Bénéfice net

Le bénéfice net consolidé s'est élevé à 163 622 000 \$ soit une hausse de 17,0 % sur le bénéfice net de 139 879 000 \$ de l'exercice 2002. Les bénéfices nets de base et dilué par action sont de 0,72 \$ comparativement à 0,62 \$ en 2002. La Société estime que le conflit de travail du personnel d'entrepôt canadien a eu une incidence sur le bénéfice net par action de 0,025 \$ pour l'exercice 2003. De plus, tel que discuté ci-haut, les variations de devises ont un effet sur le bénéfice net par action de 0,005 \$ pour 2003.

Situation de trésorerie

Au terme de l'exercice 2003, la Société a amassé des fonds autogénérés de l'ordre de 247 703 000 \$, une solide croissance de 39,3 % par rapport aux 177 842 000 \$ réalisés au cours de l'exercice précédent.

Au chapitre des investissements, la Société a été particulièrement active au niveau des acquisitions d'immobilisations, de propriétés immobilières, d'actifs incorporels et d'écarts d'acquisition en investissant des montants de l'ordre de 153 264 000 \$, soit 40 358 000 \$ de plus que l'année précédente. Au cours de l'exercice, le Groupe Jean Coutu a investi un peu plus de 50 000 000 \$ dans son parc immobilier canadien. Ce montant aura servi à construire des immeubles abritant de nouvelles succursales dans certains cas et dans d'autres cas ces nouvelles constructions ont permis à des succursales existantes de déménager dans des locaux mieux aménagés aux besoins de la clientèle. En outre, la Société a investi près de 5 000 000 \$ en équipements informatiques et pour la construction d'un nouvel immeuble pour ses opérations de technologie de l'information. Du côté des opérations américaines, un montant de près de 90 000 000 \$ a également servi à l'amélioration du réseau. Ce montant a permis l'acquisition de nouveaux immeubles, le réaménagement de certaines succursales ainsi que la mise en place d'un nouveau système d'ordonnance pour l'ensemble des établissements du réseau américain.

La Société estime que les facilités de crédit dont elle dispose ainsi que les flux de trésorerie générés par ses activités d'exploitation lui permettront de financer ses activités d'exploitation et d'investissement ainsi que de rencontrer ses engagements dans un avenir prévisible.

Modification de conventions comptables

La Société a adopté prospectivement les nouvelles recommandations du chapitre 3870 du Manuel de l'ICCA concernant les rémunérations et autres paiements à base d'actions. Les détails de ces nouvelles normes et de leurs applications sont décrits à la note 2 des états financiers. L'adoption de ces nouvelles recommandations n'a eu aucun impact sur la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société.

En outre, la Société a adopté rétroactivement les nouvelles recommandations du Comité sur les problèmes nouveaux (CPN-123) du Manuel de l'ICCA en ce qui concerne la présentation des montants au brut ou au net des produits. La Société est désormais tenue de présenter au net les transactions résultant de marchandises expédiées directement aux succursales, mais dont la facturation est assumée par le Groupe Jean Coutu avant d'être rechargée aux succursales (« ventes drop »). Avant l'application de cette norme, ce type de transaction était présenté au brut dans le chiffre d'affaires et dans le coût des marchandises vendues. Désormais ces ventes seront incluses au net dans les revenus. Les données comparatives incluses aux états financiers et aux différents tableaux du présent rapport annuel ont été retraitées afin de présenter cette modification. L'application de ces recommandations n'a toutefois eu aucun impact sur les résultats nets du Groupe Jean Coutu. Cependant, les montants ayant été reclassés, certains ratios utilisant les revenus ont été modifiés.

Fractionnement des actions

Le 25 septembre 2002, le Groupe Jean Coutu a procédé, pour la troisième fois de son histoire, au fractionnement de ses actions catégories A et B à raison de deux nouvelles pour chaque action détenue. Le bénéfice par action présenté aux états financiers et aux différents tableaux du rapport annuel tient compte de ce fractionnement.

Opérations boursières

Le nombre d'actions négociées à la Bourse de Toronto s'est élevé à 38 987 000 pour la période de 12 mois terminée le 31 mai 2003. Ces transactions se sont effectuées à des prix variant de 13,25 \$ à 20,00 \$. Le cours de fermeture de l'action au 31 mai 2003 était de 15,71 \$.

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 l'amélioration soutenue de ses établissements, de ses programmes efficaces de fidélisation et de mise en marché de même que de son service de qualité à la clientèle, l'entreprise est d'avis qu'elle peut soutenir la concurrence.

Le secteur d'activité dans lequel évolue l'entreprise, la santé, est régie 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.

La pénurie de pharmaciens est un autre élément pouvant affecter l'exploitation de la Société. Cependant, tous les efforts nécessaires sont déployés afin de contrer ce problème.

Des 9 101 employés canadiens et américains de la Société, seuls 373 employés de son centre de distribution canadien sont régis par une convention collective. Le Groupe Jean Coutu accorde une grande importance au maintien de bonnes relations avec l'ensemble de son personnel.

Perspectives

Au terme de l'exercice 2003, le Groupe Jean Coutu se retrouve dans une situation financière 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.

Au niveau des conditions de marché et des tendances démographiques, les analyses nous laissent présager une augmentation de la demande pour les produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques. Pour tirer parti de cette situation et favoriser un achalandage accru dans nos succursales, nous entendons continuer de miser sur la qualité de nos services et de nos établissements afin de satisfaire aux exigences de notre clientèle.

Enfin, le Groupe Jean Coutu entend continuer, au cours de la prochaine année, son travail d'expansion et d'amélioration de ses réseaux canadien et américain. Plusieurs projets sont déjà en cours et verront le jour dans les prochains mois. Nous continuerons d'être attentifs à toutes les opportunités d'acquisitions qui pourraient se présenter à nous.

Résultats

trimestriels consolidés

Périodes de 3 mois terminées <i>(en milliers de dollars sauf les montants relatifs aux actions)</i>	31 août 2002 \$	30 novembre 2002 \$	28 février 2003 \$	31 mai 2003 \$	Total 2003 \$
Chiffre d'affaires et autres produits					
Franchisage ⁽¹⁾	346 311	352 533	229 840	368 750	1 297 434
Immobilier	14 951	14 640	15 675	17 073	62 339
Vente au détail	700 602	666 543	693 343	631 912	2 692 400
	1 061 864	1 033 716	938 858	1 017 735	4 052 173
Charges					
Coût des marchandises vendues et frais généraux et d'exploitation ⁽¹⁾	982 807	953 018	857 570	942 002	3 735 397
Amortissements	14 529	14 374	14 244	13 146	56 293
Intérêts sur la dette à long terme	5 689	5 165	4 946	4 465	20 265
Autres intérêts	1 251	1 167	1 499	1 306	5 223
	1 004 276	973 724	878 259	960 919	3 817 178
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	57 588	59 992	60 599	56 816	234 995
Impôts sur les bénéfices	17 994	18 065	18 199	17 115	71 373
Bénéfice net	39 594	41 927	42 400	39 701	163 622
Bénéfice par action :					
De base	0,175	0,186	0,188	0,175	0,724
Dilué	0,173	0,184	0,186	0,174	0,717

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 \$
Chiffre d'affaires et autres produits					
Franchisage ⁽¹⁾	321 270	353 167	338 442	357 142	1 370 021
Immobilier	13 834	13 463	14 348	15 065	56 710
Vente au détail	412 065	435 045	543 133	664 303	2 054 546
	747 169	801 675	895 923	1 036 510	3 481 277
Charges					
Coût des marchandises vendues et frais généraux et d'exploitation ⁽¹⁾	688 115	738 372	823 226	962 288	3 212 001
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
	699 744	750 439	839 042	982 460	3 271 685
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	47 425	51 236	56 881	54 050	209 592
Impôts sur les bénéfices	15 992	17 407	19 253	17 061	69 713
Bénéfice net	31 433	33 829	37 628	36 989	139 879
Bénéfice par action :					
De base	0,140	0,150	0,167	0,164	0,621
Dilué	0,139	0,149	0,166	0,162	0,616

⁽¹⁾ Les données ont été retraitées pour tenir compte de l'application rétroactive par la Société des nouvelles recommandations du Comité sur les problèmes nouveaux (CPN-123) de l'ICCA, tel que mentionné à la note 2 portant sur les modifications de conventions comptables.

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 Bélaïr/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 la direction
Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.



Yvon Bécharé
Premier vice-président exécutif
et secrétaire-adjoint

Rapport

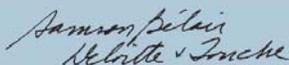
des vérificateurs

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

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. aux 31 mai 2003 et 2002 et les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie des exercices terminés à ces dates. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

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

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Société aux 31 mai 2003 et 2002 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour les exercices terminés à ces dates selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.



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

16 juillet 2003
Montréal, Canada

Bilans consolidés

aux 31 mai
(en milliers de dollars)

2003
\$

2002
\$

Actif

À court terme

Débiteurs	284 762	231 142
Stocks	490 755	515 483
Impôts futurs	11 738	23 323
Charges payées d'avance	12 005	8 493

Placements (note 3)

Propriétés immobilières (note 4)

Immobilisations (note 5)

Actifs incorporels (note 6)

Écarts d'acquisition (note 7)

Autres éléments d'actif (note 8)

	799 260	778 441
	21 376	18 034
	262 709	218 645
	425 181	415 495
	58 287	64 918
	128 779	140 345
	27 975	25 727

1 723 567 1 661 605

Passif

À court terme

Découvert et emprunts bancaires (note 9)	76 617	46 360
Créditeurs et charges à payer	296 564	293 384
Impôts à payer	2 327	10 106
Impôts futurs	21 095	641
Dette à long terme échéant au cours du prochain exercice (note 10)	28 630	32 618

Produits reportés

Obligations reportées relatives à des baux

Dette à long terme (note 10)

Impôts futurs

	425 233	383 109
	2 425	4 388
	8 673	2 660
	262 981	324 083
	4 386	1 306

703 698 715 546

Avoir des actionnaires

Capital-actions (note 11)	209 678	203 763
Bénéfices non répartis	858 073	721 585
Écart de conversion des devises (note 14)	(47 882)	20 711

1 019 869 946 059

1 723 567 1 661 605

Garanties, éventualités et engagements (notes 15 et 16)

Au nom du conseil



François J. Coutu
Administrateur



Laurent Picard
Administrateur

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

Résultats consolidés

des exercices terminés les 31 mai	2003	2002
<i>(en milliers de dollars sauf les montants relatifs aux actions)</i>	\$	\$
Chiffre d'affaires	3 839 189	3 283 171
Autres produits (note 17)	212 984	198 106
	4 052 173	3 481 277
Charges		
Coût des marchandises vendues et frais généraux et d'exploitation	3 735 397	3 212 001
Amortissements (note 18)	56 293	43 541
Intérêts sur la dette à long terme	20 265	12 613
Autres intérêts	5 223	3 530
	3 817 178	3 271 685
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	234 995	209 592
Impôts sur les bénéfices (note 19)	71 373	69 713
Bénéfice net	163 622	139 879
Bénéfice par action (note 12)		
De base	0,72	0,62
Dilué	0,72	0,62

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

Bénéfices non répartis consolidés

des exercices terminés les 31 mai	2003	2002
<i>(en milliers de dollars)</i>	\$	\$
Solde au début de l'exercice	721 585	603 110
Bénéfice net	163 622	139 879
	885 207	742 989
Dividendes	27 134	21 404
Solde à la fin de l'exercice	858 073	721 585

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

Flux

de trésorerie consolidés

des exercices terminés les 31 mai

2003

2002

(en milliers de dollars)

\$

\$

	2003	2002
	\$	\$
Activités d'exploitation		
Bénéfice net	163 622	139 879
Éléments sans effet sur la trésorerie		
Amortissements	56 293	43 541
Perte sur cession d'éléments d'actif	924	363
Impôts futurs	27 057	(6 142)
Quote-part dans les résultats de sociétés satellites	(193)	201
	247 703	177 842
Variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement et autres éléments relatifs à l'exploitation	(34 108)	(59 328)
	213 595	118 514
Activités d'investissement		
Encaissement de placements temporaires	-	156 645
Acquisition d'une entreprise (note 21)	1 555	(387 136)
Prêts et avances	(7 161)	(3 724)
Encaissement des prêts et avances	3 358	3 746
Acquisition de placements	(2 134)	(193)
Acquisition d'immobilisations et de propriétés immobilières	(143 579)	(102 741)
Produit de la cession d'immobilisations et de propriétés immobilières	3 651	2 440
Actifs incorporels et écarts d'acquisition	(9 685)	(10 165)
Produit de la cession d'éléments d'actif	-	274
Autres éléments d'actif	(183)	(6 633)
	(154 178)	(347 487)
Activités de financement		
Variation des emprunts bancaires	26 723	20 857
Dette à long terme	-	368 000
Remboursement de la dette à long terme	(33 275)	(146 023)
Émission de capital-actions	5 915	5 643
Dividendes	(27 134)	(21 404)
	(27 771)	227 073
Effet des variations du cours du change	(42 471)	(5 746)
Diminution des espèces et quasi-espèces	(10 825)	(7 646)
Encaisse (découvert bancaire) au début de l'exercice	(520)	7 126
Découvert bancaire à la fin de l'exercice	(11 345)	(520)
Les flux de trésorerie incluent les éléments suivants :		
Intérêts versés	23 627	12 613
Impôts versés	57 927	81 464

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

Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2003 et 2002

(en milliers de dollars pour les tableaux sauf pour les données relatives aux actions et aux options)

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.

Les redevances sont calculées en fonction des ventes des franchisés et sont inscrites aux résultats à mesure qu'elles sont gagnées.

De plus, les produits ne sont constatés que lorsque leur recouvrement est raisonnablement assuré.

Conversion des devises

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 aux taux de change moyens mensuels. 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 aux taux de change moyens mensuels. 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.

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.

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

des exercices terminés les 31 mai 2003 et 2002

(en milliers de dollars pour les tableaux sauf pour les données relatives aux actions et aux options)

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 1/3 %
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

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 à durée de vie indéfinie, constitués de frais de développement de la bannière, sont comptabilisés au coût et ne sont pas amortis. Les écarts d'acquisition représentent l'excédent du coût d'acquisition des entreprises sur la juste valeur des actifs identifiables nets acquis. Les actifs incorporels à durée de vie indéfinie et les écarts d'acquisition sont soumis à un test de dépréciation annuel ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situations indiquent une perte de valeur.

Frais reportés

Les frais reportés sont comptabilisés au coût et sont principalement constitués des frais de location.

L'amortissement est calculé selon la méthode linéaire sur la durée de l'emprunt à long terme ou du bail.

Produits reportés

La Société reçoit des allocations de ses fournisseurs en contrepartie d'ententes exclusives d'achats. Les produits relatifs à ces ententes sont reportés au moment de l'encaissement et constatés au moment de la vente au consommateur.

Obligations reportées relatives à des baux

La Société opère une part de ses activités dans des locaux loués. Certains baux incluent des clauses de prix échelonnés. Les obligations reportées relatives à des baux représentent, d'une part, l'excédent de la charge sur le montant payé, qui est amorti selon la méthode linéaire sur la durée du bail original et, d'autre part, la valeur attribuée à des baux désavantageux assumés dans le cadre d'une acquisition d'entreprise. La valeur attribuée aux baux désavantageux est amortie selon la méthode linéaire sur la durée de vie résiduelle des baux.

Régime de retraite à prestations déterminées

La Société comptabilise ses obligations découlant des régimes d'avantages sociaux des salariés ainsi que les coûts connexes, déduction faite des actifs des régimes. Le coût des prestations de retraite et des avantages complémentaires de retraite gagnés par les salariés est établi par calculs actuariels selon la méthode de répartition des prestations au prorata des services, à partir des hypothèses les plus probables de la direction concernant le rendement prévu des placements des régimes, la progression des salaires et l'âge de départ à la retraite des salariés.

Pour les besoins du calcul du taux de rendement prévu des actifs des régimes, ces actifs sont évalués à leur juste valeur.

Le coût des services passés est amorti selon la méthode linéaire sur la durée résiduelle moyenne d'activité des salariés actifs à la date des modifications.

Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2003 et 2002

(en milliers de dollars pour les tableaux sauf pour les données relatives aux actions et aux options)

1. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

Régime de retraite à prestations déterminées (suite)

L'excédent du gain actuariel net ou de la perte actuarielle nette sur 10 % de l'obligation au titre des prestations constituées ou sur 10 % de la juste valeur des actifs du régime, si ce dernier montant est plus élevé, est amorti sur la durée résiduelle moyenne d'activité des salariés actifs.

Régime de retraite à cotisations déterminées

La charge de retraite du régime à cotisations déterminées correspond à la cotisation de la Société.

Rémunération à base d'actions

La Société offre un régime d'options d'achat d'actions à prix fixe, tel que décrit à la note 13. Aucune charge au titre de la rémunération 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 la levée 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 d'échange de taux d'intérêt (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.

Espèces et quasi-espèces

Aux fins des états financiers consolidés, on entend par espèces et quasi-espèces, l'encaisse, le découvert bancaire et les placements très liquides qui, à la date de leur acquisition, ont des échéances de moins de trois mois.

2. MODIFICATIONS DE CONVENTIONS COMPTABLES

Rémunération à base d'actions

Le 1^{er} juin 2002, la Société a adopté prospectivement les nouvelles recommandations du chapitre 3870 du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (l'ICCA) concernant les rémunérations et autres paiements à base d'actions. L'ICCA préconise, sans l'imposer, une méthode fondée sur la juste valeur pour la comptabilisation des options d'achat d'actions octroyées aux employés. Les sociétés qui utilisent une méthode autre sont tenues de présenter dans une note aux états financiers les valeurs pro forma du bénéfice net et du bénéfice net par action obtenues en calculant le coût des rémunérations à base d'actions selon la méthode de la comptabilisation fondée sur la juste valeur. Les recommandations du chapitre s'appliquent aux attributions consenties à compter de la date d'application du chapitre.

La Société a choisi de ne pas appliquer la méthode de comptabilisation à la juste valeur pour les options d'achat d'actions octroyées et présente les informations exigées à la note 13. L'application de ces nouvelles recommandations n'a aucun impact sur la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société.

Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2003 et 2002

(en milliers de dollars pour les tableaux sauf pour les données relatives aux actions et aux options)

2. MODIFICATIONS DE CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

Présentation du montant au net des ventes directes

Au cours de l'exercice, la Société a adopté rétroactivement les nouvelles recommandations du Comité sur les problèmes nouveaux de l'ICCA en ce qui concerne la présentation du montant brut ou du montant net des produits selon que l'entreprise agit pour son propre compte ou à titre d'intermédiaire (CPN-123). Selon ces recommandations, la Société est tenue de présenter au net les transactions résultant des marchandises expédiées directement aux succursales par les fournisseurs, mais facturées à la Société et ensuite refacturées aux succursales. Avant l'application de ces recommandations, ces transactions étaient présentées au brut dans le chiffre d'affaires et dans le coût des marchandises vendues et frais généraux et d'exploitation. Les données comparatives ont été retraitées. L'application de ces recommandations a eu pour effet de réduire le chiffre d'affaires et le coût des marchandises vendues et des frais généraux et d'exploitation d'un montant de 104 899 000 \$ (89 034 000 \$ en 2002) mais n'a pas eu d'impact sur le bénéfice net de la Société.

Bénéfice par action

Le 1^{er} juin 2001, la Société a adopté rétroactivement les 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.

Actifs incorporels et écarts d'acquisition

Le 1^{er} juin 2001, la Société a adopté prospectivement les 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 de l'exercice précédent et aucune perte de valeur transitoire n'a été comptabilisée à titre de redressement du solde des bénéfices non répartis au 1^{er} juin 2001.

3. PLACEMENTS

	2003 \$	2002 \$
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 1 210 000 \$; 1 250 000 \$ en 2002)	28 263	22 420
Autres	3 905	3 070
	32 168	25 490
Portion encaissable au cours du prochain exercice (incluse dans les débiteurs)	10 792	7 456
	21 376	18 034

Des prêts, avances et créances d'exploitation de franchisés d'un montant de 3 319 000 \$ (2 659 000 \$ en 2002) sont sujets à la provision pour pertes. Au cours de l'exercice, 600 000 \$ de charge à titre de créances douteuses a été comptabilisée (néant en 2002) relativement à ces créances.

Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2003 et 2002

(en milliers de dollars pour les tableaux sauf pour les données relatives aux actions et aux options)

4. PROPRIÉTÉS IMMOBILIÈRES

	2003 \$	2002 \$
Terrains	80 144	70 573
Immeubles	200 279	165 277
Construction en cours	6 056	3 670
	286 479	239 520
Amortissement cumulé	23 770	20 875
	262 709	218 645

5. IMMOBILISATIONS

	2003		
	Coût \$	Amortissement cumulé \$	Valeur nette \$
Terrains	92 198	-	92 198
Immeubles	227 023	31 346	195 677
Mobilier et équipement	79 707	43 288	36 419
Équipement informatique et logiciels	62 224	43 562	18 662
Améliorations locatives	126 008	47 343	78 665
Matériel roulant	4 120	2 554	1 566
Équipement informatique et logiciels loués en vertu de contrats de location-acquisition	3 947	1 953	1 994
	595 227	170 046	425 181

	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

Au cours de l'exercice, des immobilisations pour un montant de 824 000 \$ (757 000 \$ en 2002) ont été acquises au moyen de contrats de location-acquisition.

Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2003 et 2002

(en milliers de dollars pour les tableaux sauf pour les données relatives aux actions et aux options)

6. 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 :

	2003			
	Coût \$	Amortissement cumulé \$	Valeur nette \$	Acquisitions \$
Actifs incorporels amortis :				
Dossiers d'ordonnances	49 366	27 862	21 504	1 930
Conventions de non-concurrence	5 694	4 303	1 391	88
Droits au bail	6 912	3 453	3 459	1 083
	61 972	35 618	26 354	3 101
Actifs incorporels non amortis :				
Frais de développement de la bannière			31 933	6 402
			58 287	9 503

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

	2003		
	Franchisage \$	Vente au détail \$	Total \$
Solde au début de l'exercice	25 577	39 341	64 918
Acquisitions	6 402	3 101	9 503
Amortissements	-	(13 108)	(13 108)
Radiation	(46)	-	(46)
Variation du cours du change	-	(2 980)	(2 980)
Solde à la fin de l'exercice	31 933	26 354	58 287

Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2003 et 2002

(en milliers de dollars pour les tableaux sauf pour les données relatives aux actions et aux options)

6. ACTIFS INCORPORELS (suite)

	2002			
	Coût \$	Amortissement cumulé \$	Valeur nette \$	Acquisitions \$
Actifs incorporels amortis :				
Dossiers d'ordonnances	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
Actifs incorporels non amortis :				
Frais de développement de la bannière			25 577	5 844
			64 918	40 553

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

	2002		
	Franchisage \$	Vente au détail \$	Total \$
Solde au début de l'exercice	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)
Solde à la fin de l'exercice	25 577	39 341	64 918

Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2003 et 2002

(en milliers de dollars pour les tableaux sauf pour les données relatives aux actions et aux options)

7. ÉCARTS D'ACQUISITION

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

	2003		
	Franchisage \$	Vente au détail \$	Total \$
Solde au début de l'exercice	19 993	120 352	140 345
Acquisition et ajustement du prix d'achat (note 21)	-	1 111	1 111
Variation du cours du change	-	(12 677)	(12 677)
Solde à la fin de l'exercice	19 993	108 786	128 779

	2002		
	Franchisage \$	Vente au détail \$	Total \$
Solde au début de l'exercice	19 993	37 048	57 041
Acquisition	-	87 911	87 911
Variation du cours du change	-	(4 607)	(4 607)
Solde à la fin de l'exercice	19 993	120 352	140 345

8. AUTRES ÉLÉMENTS D'ACTIF

	2003 \$	2002 \$
Dépôts sur acquisition d'éléments d'actif	455	461
Frais reportés	4 429	7 161
Impôts futurs	23 091	18 105
	27 975	25 727

Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2003 et 2002

(en milliers de dollars pour les tableaux sauf pour les données relatives aux actions et aux options)

9. DÉCOUVERT ET EMPRUNTS BANCAIRES

	2003 \$	2002 \$
Découvert bancaire	11 345	520
Emprunts bancaires	65 272	45 840
	76 617	46 360

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 :

	2003		2002	
	CAN \$	US \$	CAN \$	US \$
Emprunt en dollars canadiens	75 000	-	75 000	-
Emprunt en dollars américains	75 268	55 000	84 040	55 000
Lettres de crédit	20 528	15 000	22 920	15 000
Lettres de crédit émises	6 689	4 888	6 679	4 371

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 relative aux opérations canadiennes, la Société ne peut donner en garantie à d'autres créanciers les actifs à court terme relatifs à ces opérations ainsi que les actions de ses filiales américaines.

En vertu de la convention de crédit relative aux opérations américaines, la Société a cédé en garantie les débiteurs et les stocks de ses filiales américaines 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

des exercices terminés les 31 mai 2003 et 2002

(en milliers de dollars pour les tableaux sauf pour les données relatives aux actions et aux options)

10. DETTE À LONG TERME

	2003 \$	2002 \$
Emprunt à terme, 205 000 000 \$ US (225 000 000 \$ US en 2002), portant intérêt au taux LIBOR plus une marge variable, remboursable par versements trimestriels de 6 842 500 \$ (5 000 000 \$ US), et le solde en janvier 2005, sujet aux mêmes conditions que la convention de crédit relative aux opérations américaines	280 542	343 800
Emprunts, garantis par des propriétés immobilières d'une valeur comptable nette de 18 490 000 \$ (17 802 000 \$ en 2002), remboursables par versements cumulés mensuels maximums de 97 000 \$ (102 000 \$ en 2002) incluant capital et intérêts calculés à des taux variant de 6,7 % à 7,85 % (4,6 % à 7,85 % en 2002) et le solde en décembre 2007 (mai 2007 en 2002)	8 843	9 977
Contrats de location d'équipement informatique et logiciels, remboursables jusqu'en mai 2008 (août 2006 en 2002) par versements mensuels cumulés maximums de 71 000 \$ (184 000 \$ en 2002) incluant les intérêts calculés à des taux variant de 4,55 % à 6,55 % (3,3 % à 6,55 % en 2002), avec options d'achat de 331 000 \$ (760 000 \$ en 2002) à l'échéance	2 226	2 924
	291 611	356 701
Portion échéant au cours du prochain exercice	28 630	32 618
	262 981	324 083

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

	Dette à long terme		Contrats de location	
	Capital \$	\$	Capital \$	Intérêts \$
2004	27 920	710	101	101
2005	255 049	607	64	64
2006	582	453	37	37
2007	5 165	291	13	13
2008	669	165	4	4

Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2003 et 2002

(en milliers de dollars pour les tableaux sauf pour les données relatives aux actions et aux options)

10. DETTE À LONG TERME (suite)

Conventions d'échange de taux d'intérêt

La Société a conclu des conventions d'échange de taux d'intérêt (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.

La Société a deux conventions d'échange de taux d'intérêt réparties comme suit :

	2003			
	US \$	CAN \$	Taux d'intérêt %	Coût sur le montant nominal de référence %
Convention échéant en juin 2003	60 000	82 110	5,175	1,25
Convention échéant en janvier 2005*	145 000	198 432	4,34	1,25
	205 000	280 542		

	2002			
	US \$	CAN \$	Taux d'intérêt %	Coût sur le montant nominal de référence %
Convention échéant en juin 2003	60 000	91 680	5,175	1,25
Convention échéant en janvier 2005	165 000	252 120	4,34	1,25
	225 000	343 800		

* En juin 2003, la convention d'échange de 145 000 000 \$ US a été augmentée à 205 000 000 \$ US en conservant les mêmes conditions.

Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2003 et 2002

(en milliers de dollars pour les tableaux sauf pour les données relatives aux actions et aux options)

11. CAPITAL-ACTIONS

Autorisé, en nombre illimité

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

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

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

	2003 \$	2002 \$
Émis		
102 569 550 actions à droit de vote subalterne catégorie A (101 717 880 en 2002)	209 676	203 761
124 000 000 actions catégorie B	2	2
	209 678	203 763

Émission

Au cours de l'exercice, certains cadres se sont prévalus de leurs options d'achat d'actions et la Société a émis 851 670 (957 960 en 2002) actions à droit de vote subalterne catégorie A. Elle a reçu en contrepartie un montant de 5 915 000 \$ (5 643 000 \$ en 2002) en espèces.

Le 1^{er} juin et le 14 septembre 2001, 5 000 000 et 1 000 000 d'actions catégorie B ont été échangées pour un nombre équivalent d'actions à droit de vote subalterne catégorie A.

Fractionnement

Le 25 septembre 2002, la Société a procédé au fractionnement des actions catégories A et B à raison de deux actions nouvelles pour chaque action détenue.

Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2003 et 2002

(en milliers de dollars pour les tableaux sauf pour les données relatives aux actions et aux options)

12. BÉNÉFICE PAR ACTION

Le rapprochement du nombre d'actions utilisé pour le calcul du bénéfice dilué par action, en tenant compte du fractionnement survenu le 25 septembre 2002, s'établit comme suit :

	2003	2002
Moyenne pondérée des actions utilisée pour le calcul du bénéfice de base par action	226 052 767	225 175 874
Effet de dilution	1 637 382	2 091 616
Moyenne pondérée des actions utilisée pour le calcul du bénéfice dilué par action	227 690 149	227 267 490

13. RÉMUNÉRATION À BASE 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 octroyer des options à ces employés jusqu'à concurrence de 8 millions d'actions à droit de vote subalterne catégorie A. Selon le régime, le prix de levée de chaque option correspond à la moyenne des cours de clôture des bourses de Montréal et de Toronto à la date d'octroi des options et la durée maximale d'une option est de 10 ans. Les options octroyées deviennent disponibles annuellement par tranche de 20 % sur une période de 5 ans.

Les changements survenus au cours de l'exercice, en tenant compte du fractionnement survenu le 25 septembre 2002, se détaillent comme suit :

	2003		2002	
	Actions	Prix de levée moyen pondéré \$	Actions	Prix de levée moyen pondéré \$
Options en cours au début de l'exercice	3 552 360	7,98	4 165 920	7,08
Options octroyées	256 100	17,49	344 400	13,00
Options levées	(851 670)	6,95	(957 960)	5,90
Options en cours à la fin de l'exercice	2 956 790	9,10	3 552 360	7,98
Options pouvant être levées à la fin de l'exercice	1 518 102	8,35	1 414 504	7,47

Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2003 et 2002

(en milliers de dollars pour les tableaux sauf pour les données relatives aux actions et aux options)

13. RÉMUNÉRATION À BASE D' ACTIONS (suite)

Le tableau suivant résume l'information relative aux options d'achat d'actions à prix fixe en cours au 31 mai 2003 :

Prix de levée	Options en cours		Options pouvant être levées
	Nombre d'options	Durée de vie contractuelle moyenne pondérée à courir	Nombre d'options
\$		(années)	
2,18	44 750	1,9	44 750
2,30	10 000	3,5	10 000
4,24	8 000	4,5	8 000
7,01	1 433 700	6,5	790 532
8,85	604 640	7,3	323 840
9,37	255 200	7,5	152 000
13,00	344 400	8,5	137 760
17,49	256 100	9,5	51 220
	2 956 790		1 518 102

La Société a choisi de ne pas appliquer la méthode de comptabilisation à la juste valeur pour les options d'achat d'actions octroyées. Si le coût de la rémunération avait été établi selon la méthode de comptabilisation à la juste valeur à la date d'octroi (pour les octrois consentis le 1^{er} juin 2002 et après), le bénéfice net pro forma, le bénéfice net par action pro forma et le bénéfice net dilué par action pro forma de la Société auraient été de :

	2003
	\$
Bénéfice net déclaré	163 622
Incidence pro forma	284
Bénéfice net pro forma	163 338
Bénéfice net par action pro forma	
De base	0,72
Dilué	0,72

Les hypothèses suivantes ont été utilisées dans l'évaluation du prix des options d'achat d'actions selon le modèle de Black et Scholes :

Rendement des actions	0,70 %
Volatilité prévue	27,00 %
Taux d'intérêt sans risque	4,75 %
Durée prévue (années)	6
Juste valeur moyenne des options octroyées	5,91 \$

Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2003 et 2002

(en milliers de dollars pour les tableaux sauf pour les données relatives aux actions et aux options)

14. ÉCART DE CONVERSION DES DEVISES

Cet écart représente le gain (la perte) de change non réalisé(e) 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.

15. GARANTIES ET ÉVENTUALITÉS

Garanties

La Société garantit le remboursement de certains emprunts bancaires contractés par des franchisés pour un montant maximum de 17 626 000 \$ (43 453 000 \$ en 2002). Au 31 mai 2003, le solde de ces emprunts se chiffre à environ 16 353 000 \$. (42 703 000 \$ en 2002).

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 2003, les financements relatifs aux équipements se chiffrent à environ 29 858 000 \$. Toutefois, la direction considère que la valeur de réalisation des éléments d'actif ne peut être inférieure au montant éventuel du rachat.

16. ENGAGEMENTS

Le solde des engagements relatifs à des contrats de location-exploitation d'immeubles et de matériel roulant échéant jusqu'en 2022 totalise 349 816 000 \$. Les paiements minimums exigibles au cours des cinq prochains exercices sont les suivants :

	2003 \$
2004	62 449
2005	52 088
2006	43 802
2007	35 729
2008	28 275

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 287 613 000 \$. Ce montant tient compte du renouvellement des contrats de sous-location aux mêmes conditions que les contrats de location.

La Société a conclu des ententes avec des fournisseurs en vertu desquelles elle s'est engagée à acheter un montant minimum de 923 471 000 \$ CAN soit 674 805 000 \$ US jusqu'en 2005 (2002 - 779 280 000 \$ CAN soit 510 000 000 \$ US jusqu'en 2005).

La Société s'est engagée auprès d'entrepreneurs pour un montant de 1 500 000 \$ pour la construction d'immeubles.

Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2003 et 2002

(en milliers de dollars pour les tableaux sauf pour les données relatives aux actions et aux options)

17. AUTRES PRODUITS

	2003 \$	2002 \$
Redevances	88 934	83 368
Loyers	59 028	54 134
Publicité	26 585	23 171
Divers	38 437	37 433
	212 984	198 106

18. AMORTISSEMENTS

	2003 \$	2002 \$
Immobilisations et propriétés immobilières	40 653	33 638
Actifs incorporels amortis	13 108	8 418
Frais reportés	2 532	1 485
	56 293	43 541

19. IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

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

	2003 %	2002 %
Taux de base combiné	36,0	37,8
Augmentation (diminution) du taux d'imposition provenant des éléments suivants :		
Revenus imposables à taux réduit	(4,7)	(4,5)
Crédits pour intrants déduits au niveau fiscal	(0,6)	-
Autres	(0,3)	-
	30,4	33,3

La charge d'impôts sur les bénéfices se répartit comme suit :

	2003 \$	2002 \$
Impôts exigibles	44 316	75 855
Impôts futurs	27 057	(6 142)
	71 373	69 713

Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2003 et 2002

(en milliers de dollars pour les tableaux sauf pour les données relatives aux actions et aux options)

19. IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES (suite)

Les principales composantes de l'actif et du passif d'impôts futurs sont les suivantes :

	2003 \$	2002 \$
Actif d'impôts futurs :		
Stocks	5 717	10 133
Immobilisations	13 562	9 085
Actifs incorporels et écarts d'acquisition	9 666	10 984
Passif à court terme	5 663	10 996
Produits reportés et obligations reportées relatives à des baux	2 655	3 734
Frais d'émission d'actions	841	1 335
Autres	2 350	2 026
	40 454	48 293
Passif d'impôts futurs :		
Passif à court terme	22 120	-
Immobilisations	8 842	8 383
Autres	144	429
	31 106	8 812
Actif d'impôts futurs, net	9 348	39 481
Réparti ainsi :		
Actif d'impôts futurs à court terme	11 738	23 323
Actif d'impôts futurs à long terme	23 091	18 105
Passif d'impôts futurs à court terme	(21 095)	(641)
Passif d'impôts futurs à long terme	(4 386)	(1 306)
	9 348	39 481

20. RÉGIMES DE RETRAITE

La Société offre des régimes à prestations déterminées et à cotisations déterminées à ses employés.

La charge de la Société au titre de ses régimes à cotisations et à prestations déterminées se présente comme suit :

	2003 \$	2002 \$
Régimes à cotisations déterminées	3 120	1 793
Régimes à prestations déterminées		
Coût des services rendus au cours de l'exercice	602	517
Intérêts débiteurs	642	571
Rendement prévu des actifs des régimes	(289)	(179)
Amortissement du coût des services passés	834	769
Pertes actuarielles nettes (gains actuariels nets)	104	(23)
Charge de retraite	1 893	1 655

Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2003 et 2002

(en milliers de dollars pour les tableaux sauf pour les données relatives aux actions et aux options)

20. RÉGIMES DE RETRAITE (suite)

Les informations relatives aux régimes à prestations déterminées se présentent comme suit :

	2003 \$	2002 \$
Obligations au titre des prestations constituées		
Solde au début de l'exercice	10 420	9 178
Coût des services rendus au cours de l'exercice	602	517
Intérêts débiteurs	642	571
Coût des services passés	-	307
Gains actuariels	(151)	(153)
Solde à la fin de l'exercice	11 513	10 420
Actifs des régimes		
Juste valeur au début de l'exercice	2 254	1 493
Rendement réel des actifs des régimes	34	49
Cotisations de l'employeur	862	712
Juste valeur à la fin de l'exercice	3 150	2 254
Obligations au titre des prestations constituées	11 513	10 420
Actifs des régimes	3 150	2 254
	8 363	8 166
Coût des services passés non amortis	5 577	6 411
Passif au titre de prestations constituées (inclus dans les créditeurs et charges à payer)	2 786	1 755

Les principales hypothèses actuarielles retenues par la Société pour évaluer ses obligations au titre de prestations constituées sont les suivantes :

	2003 %	2002 %
Taux d'actualisation	6,00	6,00
Taux de rendement à long terme prévu des actifs des régimes	6,75	6,75
Taux de croissance de la rémunération	4,00	4,00

Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2003 et 2002

(en milliers de dollars pour les tableaux sauf pour les données relatives aux actions et aux options)

21. 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 (date de prise de possession des pharmacies).

Au cours de l'exercice terminé le 31 mai 2003, la Société a complété la répartition du prix d'achat, ce qui a résulté en une augmentation nette de l'écart d'acquisition de 929 000 \$ CAN (578 000 \$ US) par rapport au montant initialement comptabilisé. Les ajustements liés à l'écart d'acquisition sont relatifs à la provision pour fermeture des magasins résultant de la décision de garder certains magasins OSCO ouverts, aux obligations relatives à des baux désavantageux, au règlement d'un litige avec le vendeur résultant en un encaissement de 1 555 000 \$ CAN (967 000 \$ US) qui a été reflété en réduction du prix d'achat et à certains autres ajustements, principalement relatifs aux impôts futurs.

Répartition du prix d'achat :	2003 finale \$	2002 initiale \$
Actifs acquis		
Éléments hors caisse du fonds de roulement	99 590	91 693
Immobilisations	169 915	169 915
Actif d'impôts futurs	5 837	7 228
Actifs incorporels :		
Dossiers d'ordonnances	25 330	25 330
Conventions de non-concurrence	976	976
Droits au bail	4 278	4 278
Obligations reportées relatives à des baux	(8 990)	-
Écarts d'acquisition (portion déductible fiscalement, 76 000 000 \$)	88 645	87 716
Actif net hors caisse acquis	385 581	387 136
Espèces et quasi-espèces	321	321
Actif net acquis	385 902	387 457
Contrepartie en espèces	385 902	387 457

Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2003 et 2002

(en milliers de dollars pour les tableaux sauf pour les données relatives aux actions et aux options)

22. OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS

Au cours de l'exercice, les opérations conclues avec des entreprises contrôlées par des actionnaires ayant une influence notable sur la Société sont les suivantes :

	2003 \$	2002 \$
Produits		
Chiffre d'affaires	23 980	42 518
Redevances	1 318	2 502
Loyers	1 497	1 492
Divers	1 377	1 297
	28 172	47 809

Au 31 mai 2003, la Société avait un solde à recevoir résultant de ces transactions de 1 304 000 \$ (3 866 000 \$ en 2002). Ce montant est inclus dans les débiteurs de la Société.

Ces opérations sont effectuées dans le cours normal des affaires et sont mesurées à la valeur d'échange.

23. JUSTE VALEUR DES INSTRUMENTS FINANCIERS

La juste valeur des débiteurs, du découvert bancaire, des emprunts bancaires, des créditeurs et charges à payer 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'intérêt pratiqués sur le marché pour des dettes ayant des caractéristiques semblables, est comparable à la valeur comptable.

La juste valeur négative des conventions d'échange de taux d'intérêt est de 13 480 000 \$ CAN soit 9 850 000 \$ US (5 826 000 \$ CAN soit 3 813 000 \$ US en 2002).

Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2003 et 2002

(en milliers de dollars pour les tableaux sauf pour les données relatives aux actions et aux options)

24. 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 2003, le nombre de franchises s'élève à 272 (264 en 2002).

La Société exploite 332 (331 en 2002) établissements de vente au détail de produits pharmaceutiques et autres sous la bannière « Brooks ».

Les informations sectorielles se résument comme suit :

	2003				
	Franchisage \$	Immobilier \$	Vente au détail \$	Éliminations \$	Total \$
Produits de clients externes	1 297 434	62 339	2 692 400	-	4 052 173
Produits d'intérêts intersectoriels	28 637	-	-	(28 637)	-
Amortissements :					
Immobilisations et propriétés immobilières	5 033	3 047	32 573	-	40 653
Actifs incorporels	-	-	13 108	-	13 108
Frais reportés	529	130	1 873	-	2 532
Frais financiers :					
Intérêts sur la dette à long terme	108	626	19 531	-	20 265
Autres	1 095	8	4 120	-	5 223
Intersectoriels	-	-	28 637	(28 637)	-
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	155 836	17 023	62 136	-	234 995
Total de l'actif	359 181	262 709	1 101 677	-	1 723 567
Acquisition d'immobilisations, de propriétés immobilières, d'actifs incorporels et d'écarts d'acquisition (excluant l'acquisition d'une entreprise)	14 713	51 059	88 316	-	154 088

Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2003 et 2002

(en milliers de dollars pour les tableaux sauf pour les données relatives aux actions et aux options)

24. INFORMATIONS SECTORIELLES (suite)

	2002				
	Franchisage \$	Immobilier \$	Vente au détail \$	Éliminations \$	Total \$
Produits de clients externes	1 370 021	56 710	2 054 546	-	3 481 277
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 les bénéfices	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

Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2003 et 2002

(en milliers de dollars pour les tableaux sauf pour les données relatives aux actions et aux options)

24. INFORMATIONS SECTORIELLES (suite)

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

	2003		
	Canada \$	États-Unis \$	Total \$
Produits	1 359 773	2 692 400	4 052 173
Immobilisations, propriétés immobilières, actifs incorporels et écarts d'acquisition	343 778	531 178	874 956

	2002		
	Canada \$	États-Unis \$	Total \$
Produits	1 426 731	2 054 546	3 481 277
Immobilisations, propriétés immobilières, actifs incorporels et écarts d'acquisition	290 184	549 219	839 403

25. CHIFFRES COMPARATIFS

Certains chiffres de l'exercice 2002 ont été reclassés pour rendre leur présentation comparable à celle adoptée en 2003.

Conseil d'administration

Jean Coutu

Président du conseil d'administration

François J. Coutu

Président et chef de la direction

Lise Bastarache

Vice-présidente régionale,
Québec, RBC Gestion privée

Yvon Béchard

Premier vice-président exécutif et
secrétaire-adjoint

Jacques Boisvert

Président, Dosex inc.

Louis Coutu

Vice-président,
politiques commerciales

Marie-Josée Coutu

Présidente, Fondation Marcelle et
Jean Coutu

Michel Coutu

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

Sylvie Coutu

Présidente, Sylvie Coutu Design

L. Denis Desautels

Cadre en résidence à
l'École de gestion de
l'Université d'Ottawa

Marcel Dutil

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

Nicolle Forget

Administratrice de sociétés

Claire Léger

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

Yvon Martineau

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

Érik Péladeau

Vice-président du conseil,
Quebecor inc. et Quebecor Média inc.
et vice-président du conseil et
vice-président exécutif principal,
Quebecor World inc.

Laurent Picard

Vice-président du conseil
d'administration et
administrateur de sociétés

Conseil

Équipe de direction



Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.

Jean Coutu

Président du conseil d'administration

François J. Coutu

Président et chef de la direction

Yvon Béchar

Premier vice-président exécutif
et secrétaire-adjoint

Michel Boucher

Vice-président,
informatique

Carole Bouthillette

Vice-présidente,
finances

Denis Courcy

Vice-président,
ressources humaines

Louis Coutu

Vice-président,
politiques commerciales

Alphonse Galluccio

Vice-président,
vérification interne

Yvon Goyer

Vice-président,
services et promotions

Caroline Guay

Directrice,
affaires juridiques
et secrétaire corporatif

Alain Lafortune

Vice-président,
achats, merchandising
et publicité

Jacques Lamoureux

Vice-président,
opérations

Richard Mayrand

Vice-président,
activités professionnelles

Johanne Meloche

Vice-présidente,
cosmétiques, marques exclusives
et programmes beauté

Normand Messier

Vice-président,
immobilier et développement

Jean-Pierre Normandin

Vice-président,
centre de distribution

Carole Rennie

Contrôleuse



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

Michel Coutu

Président et chef de la direction

Kai Goto

Vice-président,
entrepôt et distribution

C. Daniel Haron

Vice-président,
pharmacie et affaires
professionnelles

Don Kinney

Vice-président,
exploitation des magasins

Susan Manville

Contrôleuse

David A. Morocco

Premier vice-président,
marketing

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

Renseignements généraux

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
U.S.A. 02886
(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^e étage
Montréal (Québec) H3B 2G7

Communications financières

Draft
600, boul. de Maisonneuve Ouest
27^e étage
Montréal (Québec) H3A 3J2

Inscription boursière

Symbole boursier : PJC.A
Bourse de Toronto

Sites Internet

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

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

Assemblée générale annuelle

L'assemblée générale annuelle des actionnaires de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. aura lieu le 16 septembre 2003 à 9 h 30 au siège social de la Compagnie au 551, rue Bériault, Longueuil (Québec) Canada.

Notice annuelle

La notice annuelle pour l'exercice terminé le 31 mai 2003 sera disponible sur demande à compter du 17 octobre 2003.

*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*

www.jeancoutu.com