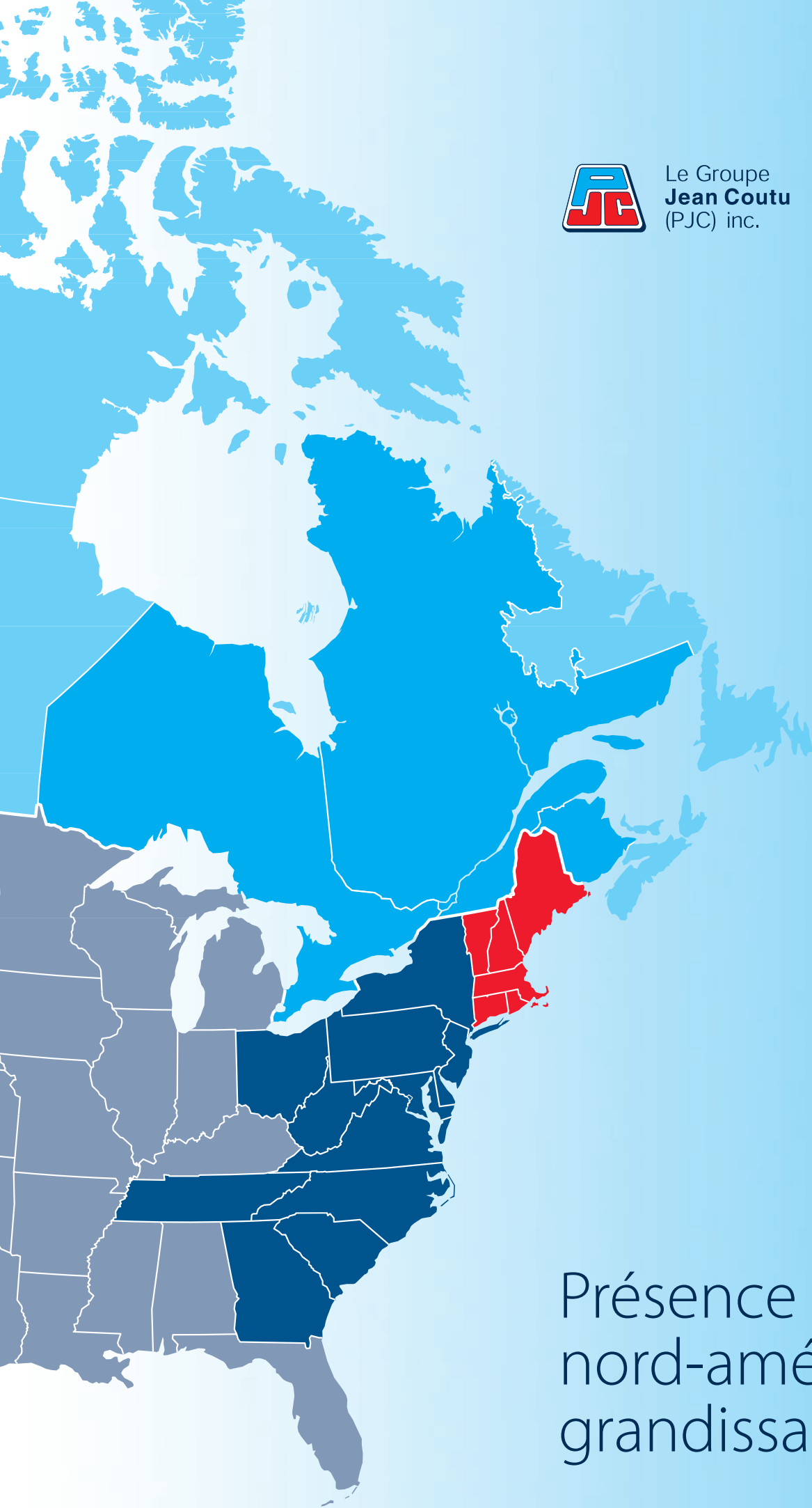




Le Groupe  
**Jean Coutu**  
(PJC) inc.

**Rapport  
annuel  
2004**



Présence  
nord-américaine  
grandissante

2004

# Sommaire

Faits saillants	08
Message aux actionnaires	13
Revue de l'exploitation	18
Rapport de gestion	21
États financiers consolidés	36
Notes complémentaires	42
Conseil d'administration	64
Équipe de direction	65
Renseignements généraux	66

Depuis 35 ans, Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. maintient le cap vers une croissance soutenue. L'entreprise continue d'affirmer son leadership au cours de l'exercice 2003-2004 en concluant une entente pour acquérir de TDI Consolidated Corporation, une filiale en propriété exclusive de J.C. Penney Corporation, Inc., 1 549 pharmacies Eckerd réparties dans 13 états du nord-est et du centre-est des États-Unis.

Dès le 1<sup>er</sup> août 2004, les nouvelles succursales Eckerd combinées au réseau actuel de 319 succursales franchisées PJC au Canada et de 336 succursales corporatives Brooks aux États-Unis positionneront le Groupe Jean Coutu au quatrième rang des plus importants réseaux de pharmacies en Amérique du Nord avec 2 204 établissements.

maintenir le cap



# engagement client

Le succès du Groupe Jean Coutu résulte de son ferme engagement à pourvoir des établissements de choix, bien localisés et en mesure d'offrir une vaste gamme de produits et de services correspondant aux besoins des clientèles locales qu'ils desservent. Avec la récente acquisition de 1 549 pharmacies Eckerd, l'entreprise compte sur près de 60 000 personnes pour faire des bannières *PJC*, *Brooks* et *Eckerd*, des symboles de qualité.





Kaoru  
Pharmacienne



PHARMACIENNE





# dépassement

L'industrie de la pharmacie est en pleine croissance et c'est dans un esprit de continuel dépassement que le Groupe Jean Coutu prend tous les moyens pour garantir l'accès à des soins pharmaceutiques de pointe. L'entreprise mise sur :

- l'innovation dans ses façons de faire,
- le rapprochement avec la relève en pharmacie,
- la contribution à l'avancement de la pratique professionnelle en pharmacie.

# Faits saillants

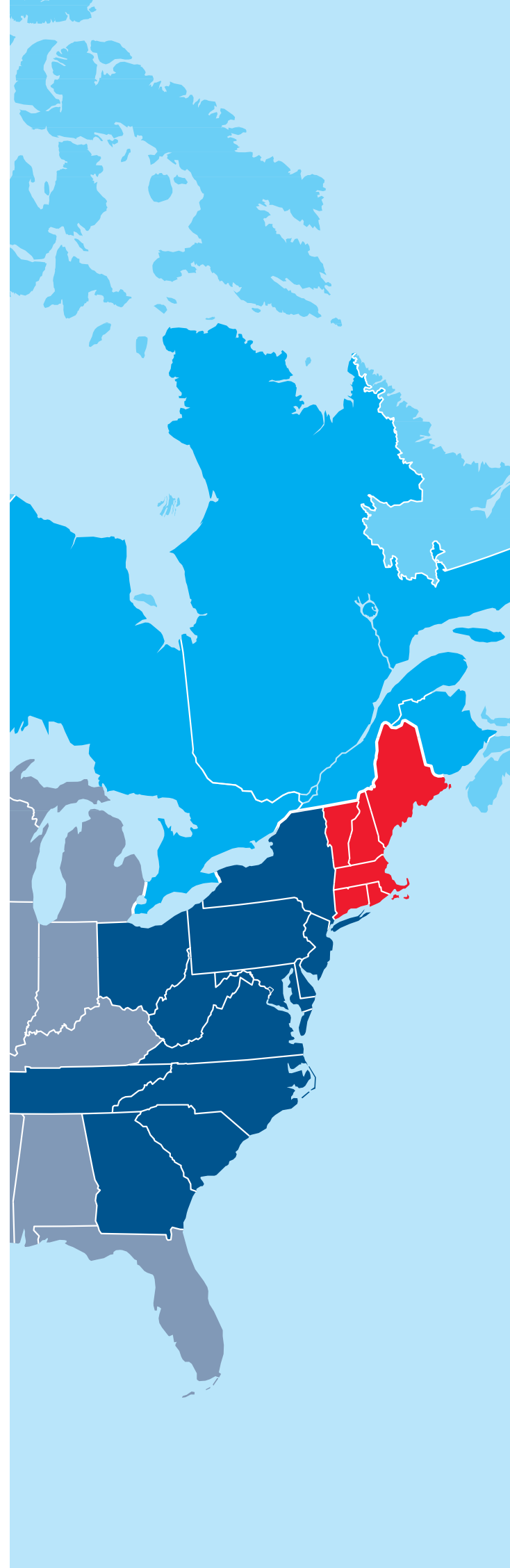
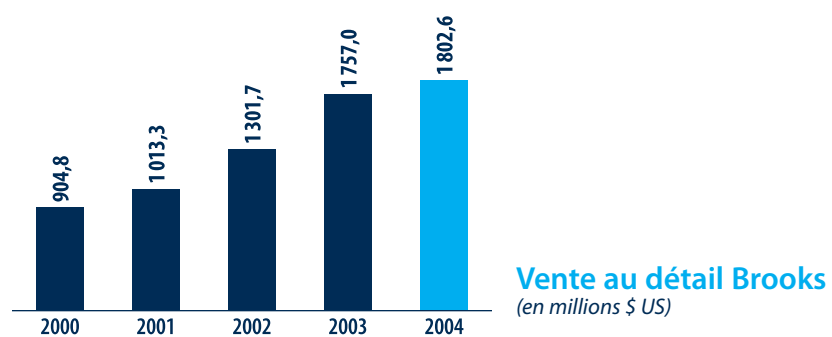
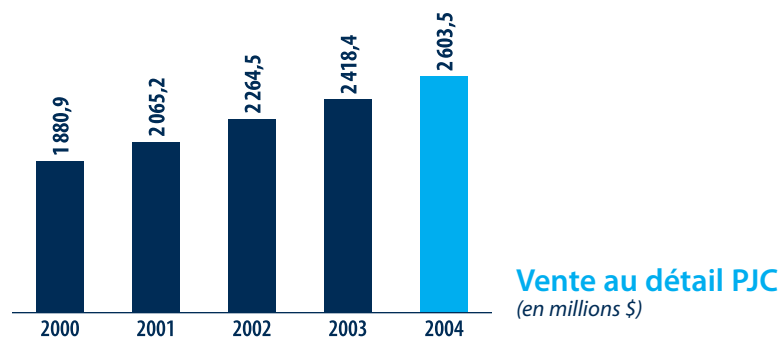
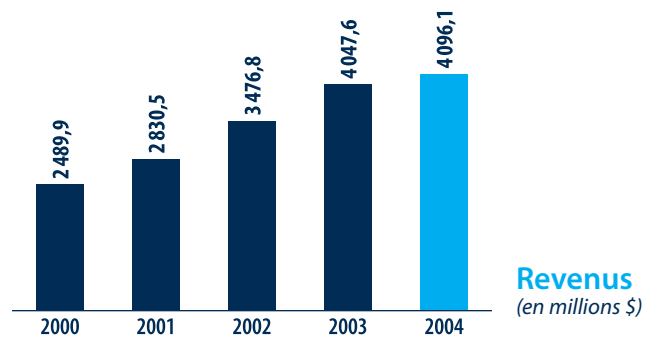
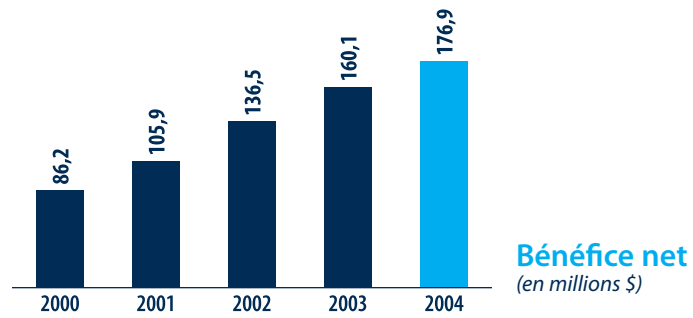
Exercices terminés les 31 mai (en milliers de dollars sauf les données par action et les ratios)	2004	2003	2002	2001	2000
	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Performance financière</b>					
Revenus <sup>(1)</sup>					
Canada <sup>(2)</sup>	1 667 562	1 355 163	1 422 285	1 282 858	1 151 491
États-Unis	2 428 576	2 692 400	2 054 546	1 547 684	1 338 447
Total	4 096 138	4 047 563	3 476 831	2 830 542	2 489 938
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices <sup>(2)</sup>	258 472	230 385	205 146	163 170	133 535
Bénéfice net <sup>(2)</sup>	176 923	160 092	136 474	105 941	86 191
Fonds générés par les activités d'exploitation	245 456	213 595	118 514	135 290	88 900
<b>Situation financière</b>					
Immobilisations	742 684	687 890	634 140	407 035	365 942
Total de l'actif <sup>(2)</sup>	1 834 786	1 716 632	1 658 200	1 230 805	1 032 671
Avoir des actionnaires <sup>(2)</sup>	1 165 832	1 012 934	942 654	831 927	588 578
<b>Données par action<sup>(3)</sup></b>					
Bénéfice net (de base) <sup>(2)</sup>	0,78	0,71	0,61	0,49	0,41
Fonds générés par les activités d'exploitation	1,08	0,94	0,53	0,62	0,42
Dividendes	0,12	0,12	0,09	0,08	0,06
Avoir des actionnaires <sup>(2)</sup>	5,14	4,48	4,19	3,84	2,79
<b>Ratios financiers</b>					
Fonds de roulement	2,02:1	1,88:1	2,03:1	2,62:1	1,82:1
Dette à long terme sur avoir des actionnaires <sup>(2)</sup>	0,24:1	0,35:1	0,43:1	0,21:1	0,37:1
Rendement sur avoir moyen des actionnaires (%) <sup>(2)</sup>	16,2	16,4	15,4	14,9	15,7
<b>Performance des réseaux</b>					
Établissements franchisés (Canada)	2 603 495	2 418 363	2 264 451	2 065 244	1 880 891
Établissements corporatifs (États-Unis)	2 419 525	2 681 608	2 043 460	1 536 133	1 331 949
Total	5 023 020	5 099 971	4 307 911	3 601 377	3 212 840
<b>Données boursières<sup>(3)</sup></b>					
Haut	19,79	20,00	19,72	13,97	9,06
Bas	14,15	13,25	11,82	8,55	6,74
Fermeture	18,95	15,71	19,12	13,22	7,50

<sup>(1)</sup> Les revenus sont constitués du chiffre d'affaires et des autres produits.

<sup>(2)</sup> Les données ont été retraitées pour tenir compte de l'application rétroactive par la Compagnie des nouvelles recommandations du Comité sur les problèmes nouveaux (CPN-123) de l'ICCA ainsi que de la modification d'une convention comptable relative aux incitatifs versés aux franchisés, tel que mentionné à la note 2 a) et 2 d).

<sup>(3)</sup> Le 29 septembre 2000 et le 25 septembre 2002, la Compagnie a procédé au fractionnement de ses actions à droit de vote subalterne catégorie A et de ses actions catégorie B à raison de deux actions nouvelles pour chaque action détenue. Les données par action ont été calculées en tenant compte de ces fractionnements.

# Saine gestion de la croissance



# Présence nord-américaine grandissante



Québec  
Nouveau-Brunswick  
Ontario



Maine  
Connecticut  
Rhode Island  
New Hampshire  
Vermont  
Massachusetts  
New York

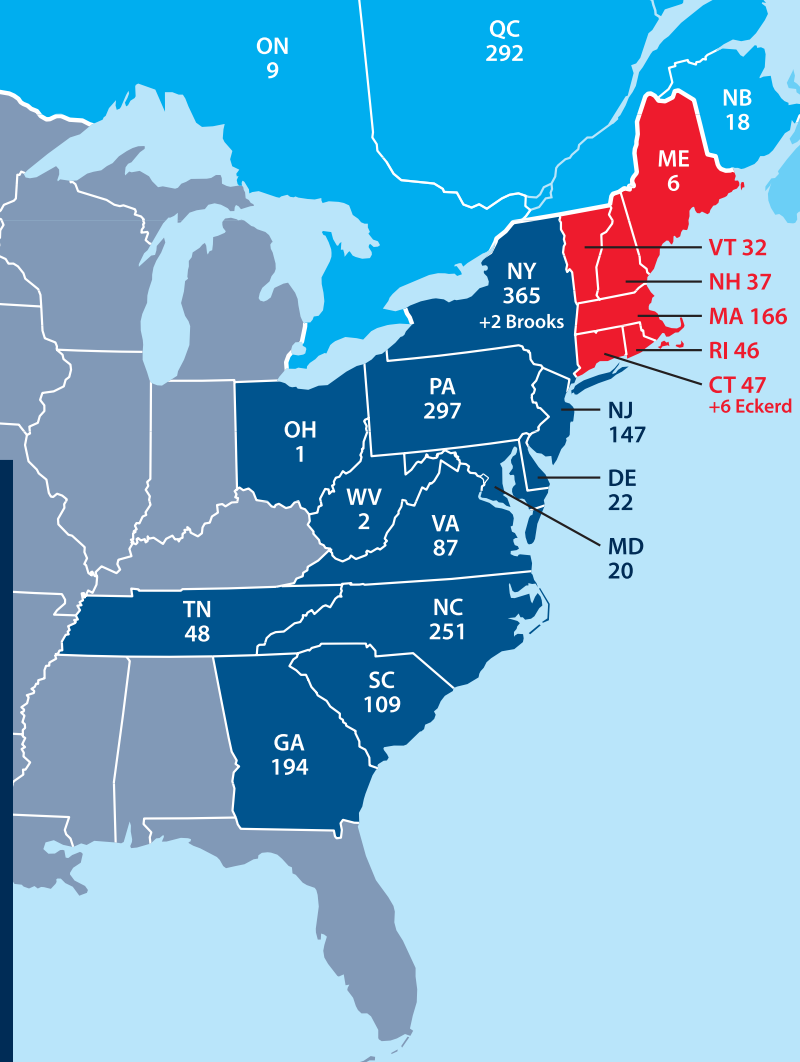


New York  
Pennsylvanie  
Caroline du Nord  
Géorgie  
New Jersey  
Caroline du Sud  
Virginie  
Tennessee  
Delaware  
Maryland  
Connecticut  
Virginie occidentale  
Ohio

Le 1<sup>er</sup> août 2004, le Groupe Jean Coutu est devenu une figure dominante dans son secteur d'activité en occupant le deuxième rang des plus importantes chaînes de pharmacies dans l'est du Canada et des États-Unis et le quatrième rang en Amérique du Nord. L'entreprise gère un réseau combiné de 2 204 établissements.

1 885 succursales corporatives *Brooks* et *Eckerd* situées dans 18 états couvrant les régions de la Nouvelle-Angleterre, du nord-est, de la côte Atlantique et du sud-est des États-Unis.

319 succursales franchisées *PJC Jean Coutu* et *PJC Clinique* situées dans les provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick.



# Plus de 100 ans d'expertise en pharmacie



Les pharmacies Eckerd acquises par le Groupe Jean Coutu occupent une place enviable dans le secteur de la distribution et de la vente au détail de produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques en Amérique du Nord. Introduite en 1898, la bannière Eckerd constitue l'une des plus anciennes et des plus respectées dans l'industrie américaine de la pharmacie de détail.

**Quatrième plus importante chaîne de pharmacies en Amérique du Nord**

**Emplacements de choix desservant une forte densité de population**

**Au premier ou au deuxième rang dans environ 60 % des marchés où elles opèrent**

**Surface typique de succursale variant entre 10 000 pi<sup>2</sup> et 13 500 pi<sup>2</sup>**

**Centres de distribution modernes**

**Traitement d'environ 103 millions d'ordonnances annuellement et d'une moyenne d'environ 67 000 ordonnances par succursale**

**La modernisation de 65 % du réseau représentant un investissement de l'ordre de 370 millions de dollars américains au cours des trois dernières années**

**Entre 18 000 et 25 000 produits de la section commerciale, dont 2 000 de marque maison notamment dans les catégories suivantes : soins de beauté, médicaments en vente libre, soins personnels et produits de consommation**

# Histoire et réussite

- 1969 Ouverture de la première pharmacie Jean Coutu à Montréal
- 
- 1973 Instauration du système de franchisage actuel du réseau canadien
- 
- 1983 Expansion canadienne du réseau d'établissements franchisés en Ontario et au Nouveau-Brunswick
- 
- 1986 Appel public à l'épargne aux bourses de Montréal et de Toronto
- 
- 1987 Intégration de 15 pharmacies Cadieux au sein du réseau d'établissements franchisés canadiens  
Entrée sur le marché américain avec l'ouverture dans l'état du Massachusetts de la première succursale du réseau d'établissements corporatifs
- 
- 1989 Intégration de 12 pharmacies Cloutier au sein du réseau d'établissements franchisés canadiens  
Acquisition de 16 pharmacies Douglas Drug dans l'état du Rhode Island
- 
- 1994 Acquisition de 221 pharmacies Brooks réparties dans six états du nord-est américain
- 
- 1995 Acquisition de 30 pharmacies Rite-Aid dans les états du Massachusetts et du Rhode Island
- 
- 1996 Intégration de 8 pharmacies Mayrand au sein du réseau d'établissements franchisés canadiens
- 
- 1997 Intégration de 23 pharmacies Cumberland au sein du réseau d'établissements franchisés canadiens
- 
- 1999 Acquisition de 11 pharmacies City Drug dans les états du Vermont et de New York
- 
- 2002 Acquisition de 80 pharmacies OSCO dans les états du Massachusetts et du New Hampshire
- 
- 2004 Acquisition de 1 549 pharmacies Eckerd situées dans 13 états couvrant le nord-est et le centre-est des États-Unis
-

**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) USA, Inc.

## Cap sur une croissance soutenue

Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. est devenu une force en Amérique du Nord depuis sa fondation il y a 35 ans. L'entreprise maintient le cap vers la croissance et le succès en affichant un excellent rendement financier pour l'exercice 2003-2004. Des résultats probants qui témoignent d'une gestion saine et durable de l'entreprise avec des revenus, au 31 mai 2004, de 4,096 milliards de dollars, et un bénéfice net qui affiche 176,9 millions de dollars, une augmentation de 10,5 % par rapport à celui de l'an dernier.

Au terme d'un nouveau bilan positif, c'est avec fierté que l'entreprise continue de maximiser son plein potentiel dans une démarche structurée pour réaliser ses objectifs de croissance et accroître sa présence à l'échelle nord-américaine.

La performance sur les plans financier et opérationnel des réseaux d'établissements PJC et Brooks est largement attribuable aux efforts soutenus des franchisés et du personnel qui veillent quotidiennement à assurer les plus hauts standards de qualité en matière de service à la clientèle et de soins pharmaceutiques, une valeur chère à l'entreprise.

En 2004, le Groupe Jean Coutu est devenu une figure dominante dans son secteur d'activité en occupant le quatrième rang des plus importantes chaînes de pharmacies en Amérique du Nord.



# Rendement optimal

## Nouveau tournant

L'exercice 2003-2004 marque un nouveau tournant pour l'entreprise dans l'atteinte de ses objectifs de croissance. Nous avons orchestré nos stratégies et nos actions de manière à maximiser nos effectifs, nos processus et nos ressources pour créer des conditions favorables en vue d'un rendement optimal de l'ensemble de nos activités administratives et commerciales. C'est dans ce contexte que nous avons procédé à la réorganisation de notre entreprise pour nous garantir des bases solides sur lesquelles nous pourrions nous appuyer dans nos défis quotidiens et promouvoir l'excellence dans tous nos établissements franchisés et corporatifs.

Nous avons réalisé avec succès la plus importante transaction de l'histoire de notre organisation en concluant une entente pour acquérir de TDI Consolidated Corporation, une filiale en propriété exclusive de J.C. Penney Corporation, Inc. le siège social et 1 549 pharmacies Eckerd réparties dans 13 états du nord-est et du centre-est des États-Unis de même que six centres de distribution. À compter du 1<sup>er</sup> août 2004, le Groupe Jean Coutu opérera un réseau comptant 2 204 établissements franchisés et corporatifs couvrant l'est du Canada ainsi que le nord-est et le centre-est des États-Unis. Nous entamons l'exercice 2004-2005 avec force en devenant la quatrième plus importante chaîne de pharmacies en Amérique du Nord.

Aux États-Unis, les bannières Brooks et Eckerd occupent déjà le premier ou le deuxième rang dans environ 60% des marchés où elles opèrent. La concentration géographique des établissements, la qualité des emplacements et leur proximité à d'importants bassins de population, de même que la notoriété des marques Brooks et Eckerd, positionnent avantageusement le Groupe Jean Coutu à maintenir le cap sur une croissance durable.

Le modèle d'affaires que nous préconisons depuis notre entrée sur le marché américain en 1987 et notre performance financière soutenue sont des preuves indéniables de la capacité de notre organisation à maximiser le plein potentiel d'un réseau corporatif totalisant aujourd'hui 1 885 pharmacies aux États-Unis. Nous comptons capitaliser sur ce modèle et mettre à profit notre savoir-faire dans l'exploitation de technologies avancées et l'application de processus de contrôle de qualité éprouvés pour faire des nouvelles succursales Eckerd des établissements encore plus performants tant sur le plan opérationnel que financier.

## Bilan positif et un avenir prometteur

Les résultats obtenus au cours de l'exercice 2003-2004 témoignent une fois de plus de la performance de nos établissements franchisés PJC et de nos établissements corporatifs Brooks. Sur le marché canadien, nous avons poursuivi notre expansion avec l'ouverture de neuf nouvelles succursales au Québec et au Nouveau-Brunswick et l'achat de trois succursales Pharmasave en Ontario. L'acquisition des pharmacies Eckerd et l'ouverture de cinq nouvelles succursales Brooks confirment notre leadership sur le marché américain et le potentiel qu'il représente dans une industrie en pleine croissance.

Tous les investissements consentis dans l'amélioration de nos établissements, la formation, la technologie, la promotion et la mise en marché nous auront donné l'occasion de nous distinguer. À titre de professionnels de la pharmacie, nous nous

faisons un devoir de garantir l'accès à des services de haut calibre. Les besoins grandissants en matière de santé nous prédisposent à innover dans nos façons de faire, à favoriser notre rapprochement avec la relève et à nous engager activement dans l'avancement de la profession.

Nos réalisations au cours de l'exercice 2003-2004 auront été déterminantes pour soutenir notre croissance dans les années à venir. Notre présence grandissante en Amérique du Nord nous confère une position avantageuse pour franchir une nouvelle étape de notre histoire et nous assurer un avenir des plus prometteurs.

---

*« Tout ce que nous entreprenons vise à garantir à notre clientèle des services pharmaceutiques de pointe aujourd'hui et pour les années à venir, des établissements de qualité en mesure de lui offrir des produits et des services bien arrimés à ses besoins, l'accès à des programmes de récompenses avantageux et un environnement distinctif visant l'excellence en matière de service à la clientèle. »*

## Perspectives d'avenir

Au cours du prochain exercice, nous entendons poursuivre nos efforts dans une démarche structurée afin d'assurer le rendement optimal de nos réseaux canadien et américain. Nous favoriserons une approche dynamique en misant sur la synergie de nos ressources et le partage des connaissances de manière à ce que l'organisation puisse en retirer le plein potentiel. Nous prendrons tous les moyens à notre disposition pour affirmer notre leadership à l'échelle nord-américaine et nous demeurerons à l'affût de nouvelles opportunités pour accroître nos parts de marché et notre présence au Canada et aux États-Unis.

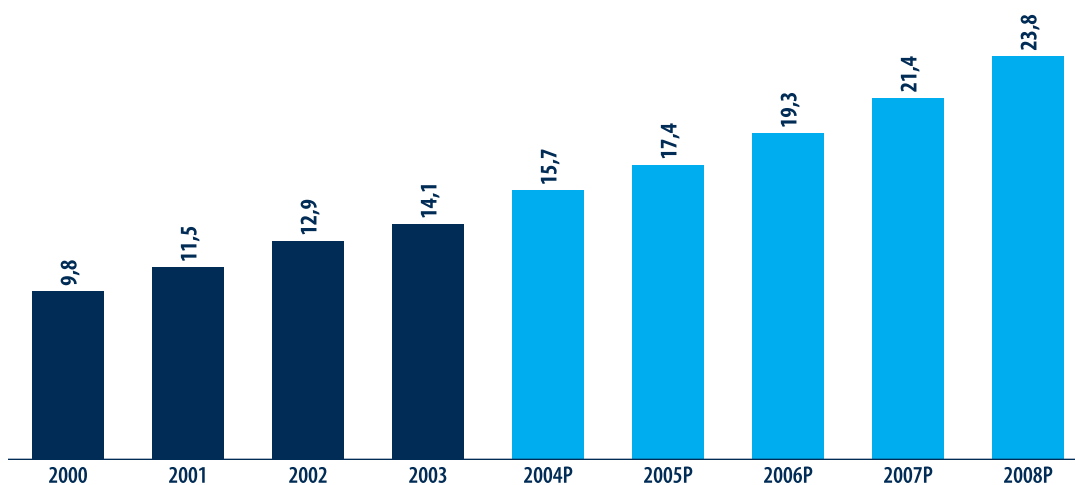
Nous réaliserons nos objectifs en promouvant les meilleures pratiques d'une saine gestion. Nous maintiendrons l'élaboration de stratégies axées sur l'efficacité accrue de nos opérations et poursuivrons le déploiement de programmes de

formation et autres initiatives porteuses d'avenir afin d'assurer les plus hauts standards de qualité en matière de service à la clientèle. Nous contribuerons à l'avancement de la profession et encouragerons la relève en pharmacie pour garantir l'accès et la pérennité de soins pharmaceutiques de qualité.

## Remerciements

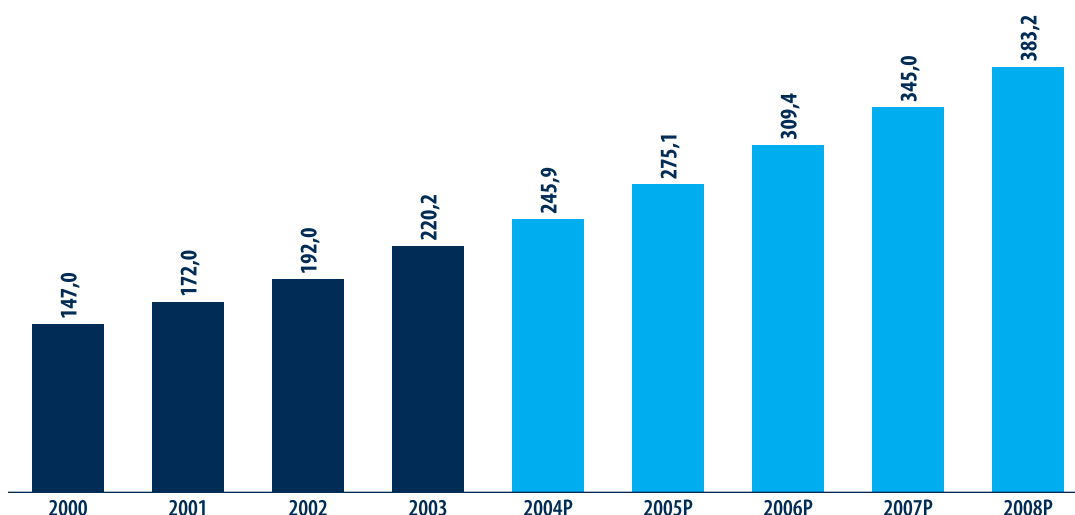
Nous nous devons de regretter la retraite de monsieur Yvon Béchard qui a été l'un des piliers fondateurs du Groupe Jean Coutu. Sa vaste expertise dans les domaines des finances et de l'économie nous aura permis d'atteindre des sommets inégalés. Nous tenons à souligner son dévouement de tous les instants et à le remercier pour son inestimable contribution au succès de notre organisation.

## Industrie de la pharmacie, un secteur en pleine croissance



**Canada**  
Industrie de la pharmacie : ventes de 2000 à 2008

Source : IMS Health  
P : Projections de ventes pour les années 2004 à 2008 (en milliards \$ CAN)



**États-Unis**  
Industrie de la pharmacie : ventes de 2000 à 2008

Source : IMS Health  
P : Projections de ventes pour les années 2004 à 2008 (en milliards \$ US)



BROOKS

satisfaction



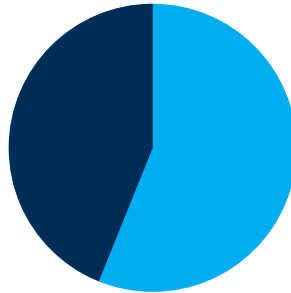
# Le service à la clientèle, notre priorité

Les stratégies déployées dans tous les secteurs d'activité du Groupe Jean Coutu s'articulent pour offrir ce qu'il y a de mieux en matière de soins pharmaceutiques et de service à la clientèle. C'est dans cette optique que les actions entreprises au cours de l'exercice 2003-2004 témoignent du savoir-faire de l'organisation et de sa capacité à innover pour répondre aux besoins d'un marché en pleine croissance et à évoluer au rythme des besoins changeants des consommateurs.

# Proximité, modernité et qualité

Ventes au détail 2004  
2,603 milliards \$CAN<sup>(1)</sup>

Secteur commercial  
44 %

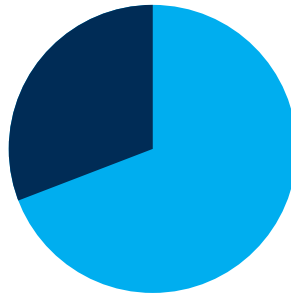


Secteur de la pharmacie  
56 %

<sup>(1)</sup> Non-inclus dans les états financiers consolidés de la Compagnie.

Ventes au détail 2004  
1,803 milliard \$US

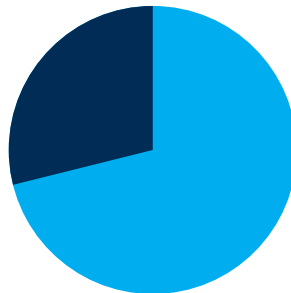
Secteur commercial  
31 %



Secteur de la pharmacie  
69 %

Ventes au détail 2004  
7,892 milliards \$US<sup>(1)(2)</sup>

Secteur commercial  
29 %



Secteur de la pharmacie  
71 %

<sup>(1)</sup> Non-inclus dans les états financiers consolidés de la Compagnie.

<sup>(2)</sup> Pour la période de 53 semaines se terminant le 1<sup>er</sup> mai 2004 relativement aux établissements acquis par la Compagnie le 31 juillet 2004.

Le Groupe Jean Coutu s'est toujours démarqué dans sa vision à développer des réseaux d'établissements accueillants, bien aménagés, faciles d'accès et arrimés aux goûts et aux besoins des consommateurs qu'ils desservent.



# Expansion d'un réseau nord-américain à valeur ajoutée

CAN



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

## Réseau d'établissements franchisés

Période du 1<sup>er</sup> juin 2003 au 31 mai 2004

### Ouvertures et projets d'amélioration

- 7 nouvelles PJC Jean Coutu
- 2 nouvelles PJC Clinique
- 6 rénovations majeures
- 7 projets d'agrandissement
- 4 relocalisations

Acquisition de trois nouvelles pharmacies  
Pharmasave en Ontario

Acquisition de sept nouvelles propriétés  
au Québec

## Innovation

Le Groupe Jean Coutu demeure un chef de file incontesté grâce au développement et à l'amélioration soutenue de son réseau d'établissements franchisés. Cette année, le Groupe Jean Coutu inaugure la deuxième plus grande succursale de son réseau canadien. Située à Montréal sur l'avenue Beaumont à l'angle de l'avenue Rockland, on y retrouve :

- un laboratoire à la fine pointe de la technologie et une aire de consultation privée,
- l'accès à une clinique offrant des services médicaux spécialisés,
- la plus somptueuse Boutique Passion Beauté,
- un service au volant,
- près de 12 000 pi<sup>2</sup> de surface magasinage.

Exercices terminés le 31 mai

	2004	2003
<b>Chiffre d'affaires des établissements franchisés</b> <i>(en milliers de dollars)</i>	2 603 495	2 418 363
<b>Nombre d'établissements franchisés</b>		
PJC Jean Coutu	277	270
PJC Clinique	40	39
PJC Santé Beauté	2	2
<b>Effectif des établissements franchisés</b>	13 043	12 416



Au cours de l'exercice 2003-2004, le Groupe Jean Coutu veille à l'expansion et à l'amélioration constante de ses réseaux d'établissements canadien et américain.

USA 

## Réseau d'établissements corporatifs

Période du 1<sup>er</sup> juin 2003 au 31 mai 2004

### Ouvertures et projets d'amélioration

- 5 nouvelles pharmacies Brooks
- 7 rénovations majeures
- 6 projets de relocalisation

### Acquisition de huit nouvelles propriétés

- 2 dans l'état du Connecticut
- 3 dans l'état du Massachusetts
- 2 dans l'état du Vermont
- 1 dans l'état du Rhode Island

Exercices terminés le 31 mai	2004	2003
<b>Chiffre d'affaires des établissements corporatifs</b> <i>(en milliers de dollars américains)</i>	1 802 585	1 757 035
<b>Nombre d'établissements corporatifs</b>	336	332
<b>Effectif des établissements corporatifs</b>	8 859	8 075

## Expansion

La qualité du réseau de 1 549 pharmacies Eckerd acquis par le Groupe Jean Coutu le 1<sup>er</sup> août 2004 représente un actif important à l'essor et à l'expansion de l'entreprise sur le marché américain.

- Réseau de succursales bien établi avec un parc immobilier se distinguant tant par la qualité que par la situation géographique de ses emplacements.
- Investissements majeurs consentis depuis les trois dernières années à l'amélioration, la relocalisation et le remodelage de 65 % du réseau d'établissements.
- Service au volant intégré dans environ 680 succursales Eckerd.

# Technologie

**Le Groupe Jean Coutu, grâce à sa filiale le Centre d'information Rx, est passé maître dans l'exploitation des technologies les plus avancées pour assurer une gestion performante de ses opérations nord-américaines. Elles constituent un moyen très efficace lui permettant d'accroître sa rentabilité tout en maintenant les plus hauts standards de qualité en matière de service à la clientèle et de soins pharmaceutiques.**

## Système d'ordonnance

Conçu sur mesure pour soutenir les pharmaciens dans leurs tâches administratives quotidiennes, le système d'ordonnance constitue l'un des outils les plus novateurs présentement exploités dans le domaine.

Au cours de l'exercice 2003-2004, le Centre d'information Rx a terminé avec succès la dernière phase d'implantation du nouveau système aux États-Unis. Au Canada, une nouvelle version a été mise au point, puis implantée dans tous les établissements situés au Nouveau-Brunswick. D'importants travaux d'adaptation ont également été menés en vue du déploiement prochain du système d'ordonnance dans toutes les succursales ontariennes.

## Centres de distribution

Le Groupe Jean Coutu ne cesse de miser sur l'exploitation de technologies avant-gardistes pour répondre encore plus efficacement aux demandes grandissantes d'un réseau d'établissements franchisés et corporatifs en pleine croissance. Au cours de l'année 2003-2004, le système de radio fréquence du centre de distribution canadien a subi une importante mise à niveau lui permettant de tirer partie des technologies sans fil les plus avancées actuellement sur le marché.

## Infrastructures technologiques

La performance des infrastructures technologiques existantes est l'une des principales préoccupations de l'entreprise. Au cours de l'année 2003-2004, la sécurité informatique et l'infrastructure des télécommunications desservant le réseau d'établissements franchisés au Québec ont fait l'objet d'importants travaux d'analyse pour garantir aux utilisateurs des installations étanches, fiables et en mesure de répondre à leurs besoins futurs.

Toujours dans un souci d'amélioration continue, la filiale américaine du Groupe Jean Coutu s'est dotée d'un système de contrôle de réception des marchandises livrées directement à ses succursales Brooks. Ce système permet de confirmer la réception des marchandises à l'aide de terminaux sans fil assurant un meilleur contrôle des quantités reçues et de vérifier électroniquement les coûts dès la réception des factures. Présentement à l'essai dans une quinzaine d'établissements, ce système devrait être implanté dans l'ensemble des pharmacies Brooks au cours de la prochaine année.

*Le Centre d'information Rx se dédie entièrement au développement et à l'implantation de solutions technologiques de pointe pour maintenir le haut degré de rendement opérationnel des réseaux d'établissements canadien et américain de même que les sièges sociaux et les centres de distribution.*



# Formation

**Jour après jour, le Groupe Jean Coutu se distingue par la qualité des services offerts dans tous ses établissements franchisés et corporatifs. Un personnel compétent demeure le plus grand actif de l'entreprise. Elle investit dans la formation afin de promouvoir et d'appliquer les meilleures pratiques dans les domaines des soins pharmaceutiques, du service à la clientèle, de la gestion et des cosmétiques.**

En 2003-2004, l'entreprise collabore avec les franchisés afin de leur offrir des programmes en mesure de les aider à relever leurs défis. La santé est un secteur charnière et l'accès à des services professionnels de qualité demeure une préoccupation constante pour l'entreprise. Au cours de l'exercice 2003-2004, le Groupe Jean Coutu élabore et met en place un nouveau programme de formation pour les techniciens en laboratoire. Cette initiative vise à remplir un double objectif : offrir une formation de pointe au personnel actuel et assurer le développement d'une relève compétente. Une telle initiative s'avère une solution durable pour garantir aux pharmaciens un soutien efficace dans le laboratoire leur permettant de consacrer plus de temps à prodiguer des soins pharmaceutiques.



*Programme de formation de pointe*

- Laboratoire
- Service à la clientèle
- Cosmétiques

La formation demeure un moyen privilégié pour le Groupe Jean Coutu d'assurer un haut degré de performance de l'ensemble de son organisation et de s'illustrer quotidiennement par la qualité des services offerts dans ses deux réseaux d'établissements.

# Services professionnels

**Au Canada comme aux États-Unis, le Groupe Jean Coutu s'est toujours imposé comme un chef de file dans le domaine des soins pharmaceutiques et poursuit sa mission pour développer sans relâche ce secteur stratégique.**

**Programmes de formation, services de soutien aux pharmaciens, conception de laboratoires modernes et efficaces pour faciliter le travail en laboratoire, tout est mis en œuvre pour permettre aux pharmaciens de répondre aux besoins grandissants de la clientèle.**

## Avancement de la pratique en pharmacie

Depuis plusieurs années, le Groupe Jean Coutu met tout en œuvre pour favoriser l'implantation de solutions durables pouvant contribuer à l'avancement de la pratique professionnelle en pharmacie. Les pharmaciens des établissements franchisés peuvent compter entre autres sur L'Académie Jean Coutu et le centre d'information médical et pharmacologique pour répondre à leurs besoins en matière de perfectionnement et de service de soutien professionnel.

## Bâtir la relève

L'une des valeurs fondamentales du Groupe Jean Coutu est de veiller à assurer la qualité et la pérennité des soins professionnels offerts partout en Amérique du Nord. Programmes d'aide et de soutien financier aux étudiants, optimisation d'un environnement de travail de qualité favorisant la pratique de la profession, campagnes de promotion et organisation d'événements, programmes de stage avantageux sont tous des leviers importants pour l'organisation dans l'accomplissement de cette mission.

**Les services de qualité en matière des soins pharmaceutiques demeurent un secteur névralgique dans lequel le Groupe Jean Coutu ne cesse d'innover et d'investir pour répondre à la demande grandissante d'un marché en pleine croissance.**

*Conception et exploitation d'un laboratoire moderne et convivial développé à partir d'une analyse rigoureuse de l'organisation du travail et de l'aménagement physique des lieux.*

*Élaboration d'un système d'ordonnance unique en Amérique du Nord.*

*Accès à des aires de consultation privée pour favoriser un service personnalisé et discret avec le pharmacien.*



# Diversité et satisfaction

**Au cours de l'année 2003-2004, toutes les stratégies et les efforts de marchandisage se sont concentrés pour faire des bannières PJC et Brooks Pharmacy des destinations prisées par la clientèle. En effet, le Groupe Jean Coutu travaille sans relâche pour proposer des produits et des services qui sauront répondre aux exigences du marché.**

## Programmes de fidélisation

Le programme de récompenses AIR MILES<sup>MD</sup> lancé au mois de mai 2003 dans toutes les succursales PJC au Québec connaît un succès retentissant auprès de la clientèle. Le nombre impressionnant d'adhésions effectuées dans l'ensemble des succursales de la province témoigne de l'appréciation des clients pour le programme de récompenses AIR MILES<sup>MD</sup>.

Pour sa part, Brooks Pharmacy s'est jointe au rang des partenaires du programme *Upromise* au mois d'avril 2004. Ce programme novateur permet à la clientèle de Brooks d'obtenir des remises en argent déposées dans un compte en vue d'amasser les sommes nécessaires pour payer les frais de scolarité de leurs enfants.



## Service de développement de photos

Le Groupe Jean Coutu s'illustre encore dans le secteur de la photographie numérique, et ce, seulement un an après son introduction. La rapidité et la qualité des installations de développement de photos numériques mises en place dans tous ses établissements franchisés lui ont permis encore une fois de se hisser au premier rang dans son secteur. Misant à offrir un service rapide et efficace pour sa clientèle, l'entreprise propose deux méthodes de commande : en ligne grâce à son site Internet ou en succursale.

Aux États-Unis, l'ensemble des succursales Brooks offre un service de développement de photos 24 heures. Des kiosques libre-service pour l'impression de photos numériques sont offerts dans 77 succursales et 144 établissements ont des stations libre-service *Kodak Picture Maker* permettant à la clientèle d'effectuer des copies supplémentaires ou des agrandissements de leur photos.

## Beauté et cosmétiques

Toujours à l'affût des tendances en matière de soins de beauté, le Groupe Jean Coutu s'est continuellement démarqué par un choix de produits en mesure de séduire une vaste clientèle.

Au Canada, le Groupe Jean Coutu est la première entreprise à offrir la ligne de maquillage professionnel *Make Up For Ever* en pharmacie, une primeur offerte dans la *Boutique Passion Beauté* de sa nouvelle succursale située sur l'avenue Beaumont à Montréal. Aux États-Unis, le succès des sections dermo-cosmétiques introduites l'année dernière dans les établissements Brooks a permis de poursuivre l'expansion de nouvelles sections dans trois succursales au Massachusetts au cours de l'année 2003-2004.

## Priorité : client



upromise®

Plus de 240 000 clients des succursales PJC au Québec ont adhéré au programme depuis son lancement en mai 2003. Ce nombre impressionnant d'adhésions est un témoignage probant de l'accueil et de la participation de la clientèle au programme de récompense AIR MILES<sup>MD</sup>.

Lancement au mois d'avril 2004 du programme Upromise dans les succursales Brooks permettant aux clients d'économiser pour les frais de scolarité de leurs enfants.



Le Groupe Jean Coutu ne cesse d'innover dans le secteur de la photographie numérique. Aux États-Unis, le groupe se distingue par le déploiement de kiosques libre-service et de stations Kodak Picture Maker. Au Canada, l'entreprise devient le premier détaillant en pharmacie au Québec dans le développement de photos numériques avec près de cinq millions d'impressions pour l'année 2003-2004.



Premier à introduire la dermo-cosmétique en pharmacie en Amérique du Nord, le Groupe Jean Coutu compte 132 établissements PJC offrant une section dermo-cosmétique dont 47 sont munis d'un dermo-analyseur. Aux États-Unis, il poursuit son expansion dans ce secteur de plus en plus prisé par la clientèle américaine.



Les circulaires PJC et Brooks constituent des leviers importants de promotion avec plus de deux millions d'exemplaires distribués au Canada et plus de quatre millions aux États-Unis chaque semaine.

Les sites Internet des deux réseaux d'établissements permettent aux clients d'accéder en tout temps à une foule de renseignements pratiques en santé et en beauté de même qu'aux promotions hebdomadaires des circulaires et programmes de récompenses.



# Engagement social

**Toujours à proximité des gens et de leurs communautés, le Groupe Jean Coutu s'est toujours soucié d'aider plusieurs organismes et de contribuer à l'avancement de la société et plus particulièrement ceux qui œuvrent dans le domaine de la santé. Au total, plus d'un million de dollars en dons ont été consentis à des fondations hospitalières, centres de recherche et facultés de pharmacie au cours de l'exercice 2003-2004.**

**Le Groupe Jean Coutu a octroyé un montant de 200 000 \$ à la Fondation de l'Hôpital Sainte-Justine au cours de l'exercice 2003-2004. L'entreprise s'est engagée à soutenir la Fondation pour un montant de l'ordre de deux millions de dollars au cours des 10 prochaines années.**

**Au-delà de 200 organismes, fondations, instituts de recherche et facultés de pharmacie ont pu compter sur l'appui du Groupe Jean Coutu.**

*La Fondation Marcelle et Jean Coutu attribuaient en 2002 un montant de 12,5 millions de dollars à l'Université de Montréal pour la construction d'un nouveau pavillon de la faculté de pharmacie. Son inauguration est prévue pour cette année.*





Les résultats obtenus au cours de l'exercice 2003-2004 témoignent une fois de plus de la performance de nos établissements franchisés PJC et de nos établissements corporatifs Brooks.

# Rapport de gestion

**Le rapport de gestion qui suit porte sur la situation financière et les résultats d'exploitation consolidés de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. (Groupe Jean Coutu) en date du 31 mai 2004. Ce rapport de gestion traite du Groupe Jean Coutu indépendamment et sans référence aux activités d'Eckerd, sauf lorsque l'incidence de l'acquisition d'Eckerd est précisément mentionnée.**

**Sauf indication contraire, toutes les données financières indiquées dans le présent rapport sont en dollars canadiens et sont établies selon les principes comptables généralement reconnus (PCGR) du Canada. Toutefois, il convient de souligner qu'à compter du premier trimestre de l'exercice 2004-2005 se terminant le 31 août 2004, les données financières communiquées par nous seront en dollars américains selon les PCGR du Canada, ce qui reflétera plus précisément les résultats opérationnels de la Compagnie, plus particulièrement depuis l'acquisition des pharmacies Eckerd finalisée le 31 juillet 2004. Ce rapport doit être lu en parallèle avec les états financiers consolidés et les notes complémentaires au 31 mai 2004. Des renseignements complémentaires sur le Groupe Jean Coutu sont également disponibles sur le site SEDAR à [www.sedar.com](http://www.sedar.com).**

## Déclarations prospectives

Le présent rapport comprend certaines « déclarations prospectives » au sens de la *Private Securities Litigation Reform Act* de 1995. Toute déclaration contenue dans le présent rapport qui ne constitue pas un fait historique peut être considérée comme une déclaration prospective. Dans le présent rapport, les verbes « croire », « prévoir », « estimer » et d'autres expressions similaires indiquent en général des déclarations prospectives. Ces déclarations prospectives ne donnent pas de garantie quant à la performance future du Groupe Jean Coutu ou de son secteur d'activité, et elles supposent des risques connus et inconnus ainsi que des incertitudes pouvant faire en sorte que les perspectives, le rendement ou les résultats réels du Groupe Jean Coutu, ou ceux de ses secteurs d'activité, soient sensiblement différents du rendement ou des résultats futurs exprimés ou sous-entendus par ces déclarations.

## Description des activités

Nous exerçons nos activités pharmaceutiques au sein de deux secteurs géographiques généraux, soit l'est du Canada et l'est des États-Unis sous deux types d'établissements : des établissements franchisés (PJC) et des établissements exploités par la Compagnie (Brooks).

Au 31 mai 2004, notre réseau d'établissements PJC et Brooks, classé par région géographique et par type d'établissement, se présentait comme suit :

	Établissements franchisés	Établissements exploités par la Compagnie	Total
Canada	319 <sup>(1)</sup>	–	319
États-Unis	–	336	336
Total	319 <sup>(1)</sup>	336	655

<sup>(1)</sup> Excluant les trois établissements Pharmasave.

**Canada.** Au Canada, nous exerçons nos activités au sein de deux secteurs d'activité importants. Le premier secteur d'activité a trait à nos activités de franchisage, qui comprennent l'exploitation d'un centre de distribution et la prestation de plusieurs services pour notre réseau canadien d'établissements franchisés PJC. Ces services comprennent des services centralisés d'achat, de distribution, de commercialisation, de formation, de ressources humaines, de gestion, de consultation opérationnelle et de systèmes d'information, de même qu'une participation à notre programme de marque maison. Nos franchisés PJC sont propriétaires de leurs établissements PJC et, par conséquent, ils sont responsables de la gestion de leurs franchises ainsi que du financement de leurs investissements dans les stocks et de l'agencement de leurs établissements. Nos franchisés PJC doivent s'approvisionner à partir de notre centre de distribution dans la mesure où les produits demandés sont disponibles et ce au meilleur prix. Nous approvisionnons nos franchisés PJC dans une proportion d'environ 72 % des produits disponibles dans nos établissements franchisés PJC, y compris la presque totalité des médicaments d'ordonnance. Bien que les ventes de nos établissements franchisés PJC ne soient pas comprises dans nos revenus, l'augmentation ou la diminution des ventes dans ces établissements a une incidence directe sur nos résultats en termes de ventes pour notre centre de distribution ainsi que sur nos revenus de redevances.

Le second secteur d'activité au Canada a trait à nos activités immobilières. Nous disposons d'importants actifs immobiliers canadiens. Au 31 mai 2004, nous détenions 166 propriétés, dont 126 abritaient un établissement franchisé PJC. De plus, nous sous-louons 193 emplacements à d'autres franchisés PJC en vertu de baux non résiliables que nous avons conclus directement avec des bailleurs. Notre stratégie immobilière est axée

sur l'obtention d'emplacements de premier choix pour nos établissements franchisés PJC, y compris des emplacements qui s'inscrivent dans notre initiative favorisant l'emplacement à proximité de cliniques médicales, sur l'assurance que nos propriétés répondent adéquatement aux besoins de nos franchisés et sur le contrôle des coûts. Chaque propriété est acquise dans l'intention de soutenir cette stratégie.

**États-Unis.** Aux États-Unis, nous exploitons un réseau de 336 établissements sous la bannière Brooks et un centre de distribution.

### Données financières choisies

Le tableau qui suit présente certaines données financières pour les exercices terminés les 31 mai 2004, 2003 et 2002.

<i>(en milliers de dollars)</i>	2004 \$	2003 \$ <i>retraités</i>	2002 \$ <i>retraités</i>
<b>Résultats d'exploitation</b>			
Revenus <sup>(1)</sup>			
Canada	1 667 562	1 355 163	1 422 285
États-Unis	2 428 576	2 692 400	2 054 546
	4 096 138	4 047 563	3 476 831
Coût des marchandises vendues			
Canada	1 364 725	1 092 367	1 170 588
États-Unis	1 814 622	2 014 695	1 540 323
	3 179 347	3 107 062	2 710 911
Frais généraux et d'exploitation			
Canada	122 501	112 608	104 573
États-Unis	464 217	515 727	396 517
	586 718	628 335	501 090
Amortissements			
Canada <sup>(2)</sup>	9 395	8 739	7 770
États-Unis	42 165	45 811	34 828
	51 560	54 550	42 598
Bénéfice d'exploitation			
Canada	169 382	141 449	139 354
États-Unis	109 131	116 167	82 878
	278 513	257 616	222 232
Frais financiers	20 041	27 231	17 086
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	258 472	230 385	205 146
Impôts sur les bénéfices	81 549	70 293	68 672
Bénéfice net	176 923	160 092	136 474
Bénéfice par action			
De base	0,78	0,71	0,61
Dilué	0,78	0,70	0,60

<sup>(1)</sup> Les revenus sont constitués du chiffre d'affaires et des autres produits.

<sup>(2)</sup> Ne comprend pas l'amortissement des incitatifs versés aux franchisés qui est présenté en diminution des redevances incluses dans les autres produits.



(en milliers de dollars)	2004 \$	2003 \$ <i>retraités</i>	2002 \$ <i>retraités</i>
<b>Autres données d'exploitation</b>			
Bénéfice brut			
Canada	91 687	68 297	71 885
États-Unis	604 903	666 913	503 137
	696 590	735 210	575 022
Marge brute			
Canada	6,3 %	5,9 %	5,8 %
États-Unis	25,0 %	24,9 %	24,6 %
Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA)	334 166	316 776	269 276
Rapprochement du BAIIA et du bénéfice net :			
Bénéfice net	176 923	160 092	136 474
Intérêts sur la dette à long terme	16 394	22 008	13 556
Autres intérêts	3 647	5 223	3 530
Impôts sur les bénéfices	81 549	70 293	68 672
Bénéfice d'exploitation	278 513	257 616	222 232
Amortissements	51 560	54 550	42 598
Amortissement des incitatifs versés aux franchisés	4 093	4 610	4 446
BAIIA	334 166	316 776	269 276
Total de l'actif	1 834 786	1 716 632	1 658 200
Dette à long terme	231 261	262 981	324 083
<b>Données des réseaux</b>			
Chiffre d'affaires des réseaux			
Canada <sup>(1)</sup>	2 603 495	2 418 363	2 264 451
États-Unis	2 419 525	2 681 608	2 043 460
Croissance des ventes – établissements comparables			
Canada <sup>(1)</sup>			
Total	6,8 %	4,6 %	8,8 %
Section commerciale	2,3 %	0,4 %	2,7 %
Section pharmaceutique	10,3 %	8,6 %	15,0 %
États-Unis <sup>(2)</sup>			
Total	4,3 %	6,3 %	11,5 %
Section commerciale	2,1 %	2,1 %	4,0 %
Section pharmaceutique	5,3 %	8,3 %	15,3 %

<sup>(1)</sup> Le chiffre d'affaires des établissements franchisés n'est pas inclus dans les états financiers consolidés de la Compagnie.

<sup>(2)</sup> La croissance des établissements comparables pour les exercices terminés les 31 mai 2004 et 2003 est ajustée pour tenir compte du fait que l'exercice terminé le 31 mai 2003 comptait 53 semaines pour les opérations américaines.

## Définition de certaines données financières

### Revenus

Les revenus sont composés du chiffre d'affaires canadien et américain majorés des autres produits tirés du franchisage, de l'immobilier et de la vente au détail.

**Canada.** La plus grande part de notre chiffre d'affaires au Canada est composée des ventes de marchandises par l'intermédiaire de notre centre de distribution auprès de nos franchisés PJC. Le chiffre d'affaires des établissements franchisés PJC n'est pas compris dans nos revenus. Toutefois, les variations des ventes de ces établissements ont une incidence directe sur nos revenus puisque nos franchisés PJC achètent la plus grande part de leur stock auprès de notre centre de distribution. Le chiffre d'affaires au Canada pour l'exercice terminé le 31 mai 2004 comprend les ventes de nos trois établissements exploités par la Compagnie en Ontario, qui exercent leurs activités sous la bannière Pharmasave. Ces établissements ont compté pour moins de 1 % de notre chiffre d'affaires au Canada au cours de la période.

Les autres produits sont composés des revenus de redevances que nous encaissons de nos franchisés basés sur un pourcentage des ventes de leurs établissements. Ils incluent également les revenus de publicité, ainsi que les revenus générés par la location de notre division immobilière. Enfin, ils tiennent compte de toutes les recharges qui sont faites à nos franchisés en échange de certains services.

**États-Unis.** Le chiffre d'affaires aux États-Unis est composé des ventes au détail générées par nos établissements exploités sous la bannière Brooks.

Les autres produits représentent des revenus de location tirés de propriétés détenues aux États-Unis louées à des parties non apparentées, ainsi que diverses allocations de la part des fournisseurs américains.

### Bénéfice brut

Le bénéfice brut se compose principalement des ventes moins le coût lié, pour nos activités au Canada, aux stocks de marchandise de notre centre de distribution et, pour nos activités aux États-Unis, à la marchandise en magasin.

### Frais généraux et d'exploitation

Les frais généraux et d'exploitation comprennent les coûts liés à la rémunération et aux avantages sociaux, aux réparations et à l'entretien, aux assurances, à l'entrepôt et aux honoraires de même que des coûts générés par notre division de l'immobilier.

### Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements

Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA) n'est pas une mesure de performance définie par les PCGR du Canada. Cependant, la direction utilise cette mesure afin d'évaluer la performance opérationnelle et financière de ses secteurs. De plus, notre définition du BAIIA peut être différente de celle utilisée par d'autres compagnies. Le BAIIA est rapproché du bénéfice net, qui est une mesure de performance définie par les PCGR du Canada, dans le tableau des données financières choisies inclus dans le présent rapport.

## Données sur le taux de change

Les actifs et passifs de nos filiales américaines sont convertis en dollars canadiens au taux en vigueur à la date du bilan. Le chiffre d'affaires et les charges sont convertis aux taux moyens mensuels en vigueur durant l'exercice. Le tableau suivant donne des renseignements sur les taux de change en fonction des taux de clôture de la Banque du Canada indiqués en dollars canadiens par tranche de 1,00 \$US.

	31 mai 2004	31 mai 2003	31 mai 2002
Taux moyen <sup>(1)</sup>	1,3430	1,5250	1,5680
Taux de clôture	1,3634	1,3685	1,5280

<sup>(1)</sup> Moyenne des taux de change de clôture quotidiens de l'exercice indiqué.

## Comparaison des exercices terminés le 31 mai 2004 et le 31 mai 2003

### Revenus

Le total des revenus a augmenté de 48,6 M\$, ou 1,2 %, pour s'établir à 4,096 G\$ pour l'exercice terminé le 31 mai 2004, contre 4,048 G\$ pour la même période en 2003.

**Canada.** Les revenus de l'exploitation canadienne ont atteint 1,668 G\$, une hausse de 312,4 M\$, ou 23,1 %. Cette forte croissance tient compte de l'effet de la fermeture de notre centre de distribution pour une période de 58 jours au cours de l'exercice 2003 en raison d'un conflit de travail. Les revenus

reflètent l'ajout de huit établissements franchisés PJC, la modification ou le déménagement de 17 établissements existants, ainsi que la croissance des ventes internes des établissements franchisés PJC. Pour l'exercice terminé le 31 mai 2004, sur la base d'établissements comparables, le total du chiffre d'affaires de nos établissements franchisés PJC a augmenté de 6,8 %, les ventes de la section pharmaceutique ont augmenté de 10,3 % et les ventes de la section commerciale ont augmenté de 2,3 % comparativement à la même période en 2003.

**États-Unis.** Les revenus de l'exploitation américaine se sont établis à 2,429 G\$, une diminution de 263,8 M\$ ou 9,8 %. La dépréciation du taux de change entre les deux exercices a une incidence négative de 332,8 M\$ sur le total des revenus. Exprimé en dollars américains, les revenus de l'opération américaine ont atteint 1,809 G\$, une croissance de 45,2 M\$ ou 2,6 % par rapport à l'exercice précédent. Il est à noter que l'exercice 2003 compte une semaine additionnelle d'opérations pour nos activités américaines. Enfin, sur une base d'établissements et de semaines comparables, les ventes ont enregistré des croissances par rapport à l'exercice précédent. Les ventes totales ont augmenté de 4,3 %, les ventes de la section pharmaceutique se sont appréciées de 5,3 % et les ventes de la section commerciale ont augmenté de 2,1 %.

#### Bénéfice brut

Le total du bénéfice brut a clôturé à 696,6 M\$, une diminution de 38,6 M\$ ou 5,3 % par rapport à 2003.

**Canada.** Le bénéfice brut de l'exploitation canadienne a atteint 91,7 M\$, une augmentation de 23,4 M\$, ou 34,2 %, pour la même période en 2003. Cette forte croissance relève des mêmes éléments qui expliquent celle des revenus, c'est-à-dire l'effet du conflit de travail en 2003 et l'effet généré par la croissance du réseau. En pourcentage, la marge brute s'est améliorée pour terminer à 6,3 % alors qu'elle était à 5,9 % au terme de l'exercice précédent.

**États-Unis.** Le bénéfice brut de l'exploitation américaine s'est soldé à 604,9 M\$, une diminution de 62,0 M\$ ou 9,3 % par rapport à 2003. Cette diminution tient compte de l'effet de la dépréciation du dollar américain pour un montant de 82,6 M\$. Le bénéfice brut calculé sur un même nombre de semaines et calculé en dollars américains a enregistré une hausse de 5,0 %. La marge brute exprimée en pourcentage s'est maintenue par rapport à l'exercice précédent (25,0 % en 2004 et 24,9 % en 2003).

#### Frais généraux et d'exploitation

Les frais généraux et d'exploitation ont terminé à 586,7 M\$, une diminution de 41,6 M\$, ou 6,6 %, par rapport à la même période de 2003. Cette diminution est essentiellement causée par l'opération américaine. Des taux de conversion moins élevés ainsi qu'une semaine additionnelle pour l'exercice 2003 expliquent cette baisse. Les frais généraux et d'exploitation exprimés en pourcentage des revenus se sont améliorés au niveau des opérations canadiennes, représentant 7,4 % en comparaison à 8,3 % pour l'exercice précédent. Du côté américain, les frais généraux et d'exploitation sont demeurés stables (19,1 % en 2004 et 19,2 % en 2003).

#### BAIIA

Le BAIIA a atteint 334,2 M\$, soit une croissance de 5,5 % par rapport à 2003. La dépréciation du dollar américain a eu un impact négatif sur le BAIIA de 20,8 M\$. Exprimé en pourcentage, le BAIIA sur les revenus s'est amélioré, terminant ainsi l'exercice 2004 à 8,2 % comparativement à 7,8 % en 2003. Les mesures prises en matière de rationalisation et d'innovation ont permis à la Compagnie d'atteindre ces résultats. De plus, les technologies de l'information, éléments auxquels nous accordons une grande importance, contribuent à permettre plus d'efficacité tant au niveau des services administratifs que des centres de distribution. L'augmentation du BAIIA ainsi que de la marge de BAIIA sur les revenus pour l'exercice terminé le 31 mai 2004 est à la fois attribuable aux opérations canadiennes et aux opérations américaines.

#### Amortissement

L'amortissement a atteint 51,6 M\$, une diminution de 3,0 M\$ ou 5,5 %, par rapport à la période de 2003. Cette diminution est attribuable uniquement à la diminution du taux de change entre les deux exercices, qui a entraîné une diminution de 5,8 M\$ de l'amortissement par suite de la conversion des résultats de l'exploitation américaine en dollars canadiens aux fins d'inclusion dans nos états financiers consolidés.

#### Frais financiers

Les frais financiers ont atteint 20,0 M\$ pour l'exercice, une réduction de 7,2 M\$ ou 26,4 % par rapport à l'exercice précédent. Cette baisse s'explique par deux éléments. Au niveau de la dette américaine, l'effet de la dépréciation du dollar américain représente 2,7 M\$ pour l'exercice. D'autre part, du côté canadien, nos marges de crédit ont été moins utilisées.

### Impôts sur les bénéfices

Les impôts sur les bénéfices se sont chiffrés à 81,5 M\$, soit une hausse de 11,3 M\$ ou 16,0 % en comparaison avec 2003. Notre taux d'imposition effectif a augmenté pour s'établir à 31,6 % contre 30,5 % pour la même période de 2003.

## Comparaison des exercices terminés le 31 mai 2003 et le 31 mai 2002

### Revenus

Le total des revenus a augmenté de 570,7 M\$, ou 16,4 %, pour s'établir à 4,048 G\$ en 2003, contre 3,477 G\$ en 2002.

**Canada.** Les revenus de l'exploitation canadienne ont atteint 1,355 G\$, une diminution de 67,1 M\$ ou 4,7 %. Cette diminution reflète l'incidence du conflit de travail de 58 jours à notre centre de distribution canadien au cours de 2003. Nonobstant l'incidence du conflit de travail, les produits de l'exploitation canadienne reflètent une augmentation du nombre d'établissements franchisés PJC en 2003 de même qu'une augmentation générale des ventes des établissements franchisés PJC. Au cours de cet exercice, neuf établissements franchisés PJC se sont ajoutés et 22 établissements existants ont été rénovés, agrandis ou ont déménagé. En 2003, sur la base d'établissements comparables, le total du chiffre d'affaires de nos établissements franchisés PJC a augmenté de 4,6 %, les ventes de la section des produits pharmaceutiques ont augmenté de 8,6 % et les ventes de la section commerciale ont augmenté de 0,4 % comparativement à 2002.

**États-Unis.** Les produits de l'exploitation américaine se sont soldés à 2,692 G\$, une augmentation de 637,9 M\$, ou 31,0 % par rapport à 2002. Cette importante croissance est principalement attribuable à l'acquisition, en janvier 2002, de 80 établissements OSCO. De plus, une partie de cette croissance s'explique par le fait que l'exercice terminé le 31 mai 2003 pour nos activités américaines comptait 53 semaines. Sur la base d'établissements et de semaines comparables, le total du chiffre d'affaires, calculé en dollars américains, a augmenté de 6,3 %, les ventes de la section des produits pharmaceutiques ont augmenté de 8,3 % et les ventes de la section commerciale ont augmenté de 2,1 %, comparativement à 2002. La croissance des ventes des produits pharmaceutiques est attribuable à la combinaison d'une hausse du volume des ordonnances et à l'augmentation de l'inflation touchant le coût des médicaments d'ordonnance au cours des premier et deuxième trimestres de l'exercice terminé le 31 mai 2003.

### Bénéfice brut

Le total du bénéfice brut a clôturé à 735,2 M\$, une augmentation de 27,9 % par rapport à 2002.

**Canada.** Le bénéfice brut de l'exploitation canadienne a atteint 68,3 M\$, une diminution de 3,6 M\$, ou 5,0 % en comparaison à 2002. Cette diminution reflète l'incidence du conflit de travail de 58 jours qui a affecté notre centre de distribution canadien au cours de 2003. La marge brute est demeurée stable (5,9 % en 2003 et 5,8 % en 2002).

**États-Unis.** Le bénéfice brut de l'exploitation américaine s'est soldé à 666,9 M\$, une augmentation de 163,8 M\$, ou 32,6 % par rapport à 2002. Cette importante croissance est attribuable à l'acquisition, en janvier 2002, de 80 établissements OSCO et à l'impact de la période de 53 semaines pour l'exercice terminé le 31 mai 2003. Notre marge brute s'est améliorée pour s'établir à 24,9 % en 2003 contre 24,6 % en 2002.

### Frais généraux et d'exploitation

Les frais généraux et d'exploitation se sont élevés à 628,3 M\$, une augmentation de 127,2 M\$, ou 25,4 % par rapport à 2002. Cette importante augmentation est principalement imputable aux frais d'intégration liés à l'acquisition, en janvier 2002, de 80 établissements OSCO. Les frais généraux et d'exploitation exprimés en pourcentage du total des revenus ont augmenté du côté de l'opération canadienne en passant de 7,4 % en 2002 à 8,3 % en 2003. Cette augmentation est attribuable à l'effet du conflit de travail. Du côté de l'opération américaine, ce ratio s'est maintenu (19,2 % en 2003 et 19,3 % en 2002).

### BAIIA

Le BAIIA a atteint 316,8 M\$, soit une croissance de 17,6 % par rapport à 2002. Exprimé en pourcentage, le BAIIA sur les revenus s'est maintenu, terminant ainsi l'exercice 2003 à 7,8 % comparativement à 7,7 % en 2002.

### Amortissement

L'amortissement a atteint 54,6 M\$, une augmentation de 12,0 M\$, ou 28,1 % par rapport à 2002. Cette augmentation est principalement attribuable à nos opérations américaines qui enregistrent une hausse de 10,0 M\$ de l'amortissement suite à l'acquisition de 80 établissements OSCO en janvier 2002.

### Frais financiers

Les frais financiers ont atteint 27,2 M\$, une augmentation de 10,1 M\$ ou 59,4 %. Cette augmentation est imputable aux emprunts bancaires ayant servi à financer notre acquisition de 80 établissements OSCO en janvier 2002.

### Impôts sur les bénéfices

Les impôts sur les bénéfices se sont établis à 70,3 M\$, une augmentation de 1,6 M\$ ou 2,4 % par rapport à 2002. Notre taux d'imposition effectif a diminué pour s'établir à 30,5 % en 2003 contre 33,5 % en 2002.

### Quatrième trimestre

Pour la période de trois mois qui s'est terminée le 31 mai 2004, les revenus générés par les opérations canadiennes du Groupe Jean Coutu ont atteint 439,6 M\$, comparativement à 384,6 M\$ pour la même période de l'exercice financier précédent, soit une augmentation de 14,3 %. Les opérations américaines ont généré quant à elles des revenus de 456,3 M\$ américains comparativement aux 438,1 M\$ américains enregistrés à la même période de l'exercice précédent, soit une hausse de 4,1 %.

Par ailleurs, le bénéfice net a atteint 43,0 M\$ (0,19 \$ par action), soit une hausse de près de 11,0 % comparativement aux résultats de la même période de l'exercice financier 2002-2003.

Le BAIIA s'est élevé à 82,9 M\$ comparativement à 75,7 M\$ pour la même période de l'exercice financier précédent.

Au cours de ce même trimestre, les ventes au détail du réseau canadien d'établissements ont atteint 669,4 M\$ par rapport à 626,9 M\$ pour la même période de l'exercice précédent. Les ventes au détail du réseau américain ont, pour leur part, atteint 457,4 M\$ américains par rapport à 436,6 M\$ américains pour la même période de l'exercice financier 2002-2003.

### Principales données financières trimestrielles non vérifiées

Les principales données financières consolidées tirées des états financiers consolidés intermédiaires non vérifiés pour les huit derniers trimestres figurent ci-après.

	Année 2004	31 mai 2004	29 février 2004 <sup>(2)</sup>	30 novembre 2003 <sup>(2)</sup>	31 août 2003 <sup>(2)</sup>
<i>(en milliers de dollars sauf pour les données par action)</i>	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Revenus<sup>(1)</sup></b>					
Franchisage	1 600 204	421 517	403 161	409 462	366 064
Immobilier	67 358	18 049	17 131	15 677	16 501
Vente au détail	2 428 576	615 167	616 363	588 441	608 605
	4 096 138	1 054 733	1 036 655	1 013 580	991 170
<b>Charges</b>					
Coût des marchandises vendues	3 179 347	820 940	801 858	792 413	764 136
Frais généraux et d'exploitation	586 718	151 681	147 677	141 112	146 248
Amortissements	51 560	13 985	12 638	12 437	12 500
	3 817 625	986 606	962 173	945 962	922 884
<b>Bénéfice d'exploitation</b>	278 513	68 127	74 482	67 618	68 286
Intérêts sur la dette à long terme	16 394	3 900	3 952	4 171	4 371
Autres intérêts	3 647	678	1 128	567	1 274
	20 041	4 578	5 080	4 738	5 645
<b>Bénéfice avant impôts sur les bénéfices</b>	258 472	63 549	69 402	62 880	62 641
<b>Impôts sur les bénéfices</b>	81 549	20 586	21 775	19 487	19 701
<b>Bénéfice net</b>	176 923	42 963	47 627	43 393	42 940
<b>Bénéfice par action</b>					
De base	0,78	0,19	0,21	0,19	0,19
Dilué	0,78	0,19	0,21	0,19	0,19

<sup>(1)</sup> Les revenus sont constitués du chiffre d'affaires et des autres produits.

<sup>(2)</sup> Retraités.

## Principales données financières trimestrielles non vérifiées (suite)

	Année 2003 <sup>(2)</sup>	31 mai 2003 <sup>(2)</sup>	28 février 2003 <sup>(2)</sup>	30 novembre 2002 <sup>(2)</sup>	31 août 2002 <sup>(2)(3)</sup>
<i>(en milliers de dollars sauf pour les données par action)</i>	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Revenus<sup>(1)</sup></b>					
Franchisage	1 292 824	367 483	228 726	351 381	345 234
Immobilier	62 339	17 073	15 675	14 640	14 951
Vente au détail	2 692 400	631 912	693 343	666 543	700 602
	4 047 563	1 016 468	937 744	1 032 564	1 060 787
<b>Charges</b>					
Coût des marchandises vendues	3 107 062	787 714	702 912	795 604	820 832
Frais généraux et d'exploitation	628 335	154 288	154 658	157 414	161 975
Amortissements	54 550	12 734	13 805	13 924	14 087
	3 789 947	954 736	871 375	966 942	996 894
<b>Bénéfice d'exploitation</b>	257 616	61 732	66 369	65 622	63 893
Intérêts sur la dette à long terme	22 008	4 877	5 385	5 615	6 131
Autres intérêts	5 223	1 306	1 499	1 167	1 251
	27 231	6 183	6 884	6 782	7 382
<b>Bénéfice avant impôts sur les bénéfices</b>	230 385	55 549	59 485	58 840	56 511
<b>Impôts sur les bénéfices</b>	70 293	16 818	17 938	17 795	17 742
<b>Bénéfice net</b>	160 092	38 731	41 547	41 045	38 769
<b>Bénéfice par action</b>					
De base	0,71	0,17	0,18	0,18	0,17
Dilué	0,70	0,17	0,18	0,18	0,17

<sup>(1)</sup> Les revenus sont constitués du chiffre d'affaires et des autres produits.

<sup>(2)</sup> Retraités.

<sup>(3)</sup> Période de 14 semaines pour les opérations américaines.

## Situation de trésorerie et sources de financement

Nous générons des flux de trésorerie liés i) à la vente de médicaments d'ordonnance et d'autres catégories de produits des établissements que nous exploitons, ii) à la vente de stocks et à la location d'emplacements d'établissements à nos franchisés PJC, iii) à la perception de redevances versées par nos franchisés PJC et iv) à la location de propriétés immobilières à des locataires autres que des franchisés PJC. Les flux de trésorerie servent principalement i) à l'achat de produits aux fins de revente, ii) au financement des frais d'exploitation, iii) au service de la dette, iv) à l'acquisition de propriétés immobilières et v) au financement des dépenses en immobilisations liées à la rénovation des établissements, à l'ouverture de nouveaux établissements et au remplacement de certains

équipements. En général, nous avons financé les dépenses en immobilisations, les exigences du fonds de roulement et les autres acquisitions au moyen des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation et d'une marge de crédit d'exploitation. Nous avons financé nos plus importantes acquisitions au moyen d'emprunts à long terme et, directement ou indirectement, au moyen du produit du placement de titres de capitaux propres.

### Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont établis à 245,5 M\$ pour l'exercice terminé le 31 mai 2004, comparativement à 213,6 M\$ pour l'exercice 2003. Cette hausse est attribuable à la variation des éléments du fonds de roulement.

### Flux de trésorerie provenant des activités d'investissement

Les flux de trésorerie qui ont servi aux activités d'investissement se sont établis à 117,3 M\$ pour l'exercice terminé le 31 mai 2004, comparativement à 154,2 M\$ pour l'exercice 2003. Les exploitations canadienne et américaine ont investi des montants similaires dans leurs activités respectives au cours de l'exercice. L'exploitation canadienne a investi un montant de 41,7 M\$ dans ses immobilisations au cours de l'exercice, comparativement à 58,5 M\$ pour la même période en 2003. Ces investissements sont principalement relatifs aux activités immobilières. L'exploitation américaine a investi un montant de 57,9 M\$ dans les immobilisations au cours de l'exercice 2004, comparativement à 85,0 M\$ pour la même période en 2003. Ces montants ont été principalement utilisés pour l'aménagement des établissements Brooks.

### Flux de trésorerie provenant des activités de financement

Au cours de l'exercice terminé le 31 mai 2004, nous avons utilisé des flux de trésorerie totalisant 97,1 M\$. De ce montant, 72,5 M\$ ont servi à rembourser la dette et 27,2 M\$ à verser des dividendes.

	2005	2006	2007	2008	2009	Par la suite	Total
(en milliers de dollars)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Dette à long terme	30 167	66 710	84 402	104 804	78 907	3 119 970	3 484 960
Obligations en vertu de contrats de location-acquisition	670	488	304	169	–	–	1 631
Obligations en vertu de contrats de location-exploitation	60 905	53 369	46 934	39 459	32 295	153 722	386 684
Engagements d'acquisitions de stocks et d'immobilisations	67 828	–	–	–	–	–	67 828
<b>Total</b>	<b>159 570</b>	<b>120 567</b>	<b>131 640</b>	<b>144 432</b>	<b>111 202</b>	<b>3 273 692</b>	<b>3 941 103</b>

### Dette à long terme

L'emprunt à terme dont le solde s'élevait, au 31 mai 2004, à 252 229 000 \$ ou 185 000 000 \$ US a été refinancé et intégré au financement de l'acquisition d'Eckerd le 31 juillet 2004. Les renseignements ci-haut mentionnés tiennent compte du refinancement décrit à la note 25 des états financiers du présent rapport annuel.

### Obligations en vertu de contrats de location-acquisition

Nous utilisons peu de contrats de location-acquisition comme moyen de financement. Les obligations reliées à ces contrats

### Capital-actions

Le 27 février 2004, 3 750 000 actions de catégorie B ont été échangées pour un nombre équivalent d'actions à droit de vote subalterne catégorie A. De plus, 353 960 nouvelles actions à droit de vote subalterne catégorie A ont été émises dû à l'exercice d'options d'achat d'actions.

Ces transactions portent le total d'actions à droit de vote subalterne catégorie A à 106 673 510 et le nombre d'actions catégorie B à 120 250 000 au 31 mai 2004.

En juillet 2004, à la suite d'une émission publique, 33 350 000 nouvelles actions à droit de vote subalterne catégorie A ont été émises.

### Engagements contractuels et commerciaux

Le tableau suivant présente un sommaire de nos principales obligations contractuelles pour les cinq prochains exercices.

ainsi que les actifs connexes sont inclus dans notre bilan consolidé.

### Obligations en vertu de contrats de location-exploitation

Nous louons une partie importante de nos propriétés immobilières au moyen de contrats de location-exploitation traditionnels. En général, nos baux se rapportant aux propriétés immobilières du Canada ont une échéance initiale de 10 ans et ceux des États-Unis ont une échéance initiale de 10 à 20 ans et, dans les deux cas, comportent une option de renouvellement.

Nous avons des contrats de location-exploitation qui totalisent jusqu'en 2022 la somme de 386 684 000 \$. Ces contrats sont en grande partie liés à des immeubles loués par nos opérations canadienne et américaine. Au Canada, nous avons également consenti des contrats de location et de sous-location d'immeubles en vertu desquels nous avons à recevoir jusqu'en 2022 des paiements minimums totalisant 310 886 000 \$, lesquels ne sont pas pris en compte dans le tableau ci-dessus.

## Garanties et conventions de rachat

La Compagnie garantit le remboursement de certains emprunts bancaires contractés par certains de ses franchisés pour un montant maximum de 11 991 000 \$ (17 626 000 \$ en 2003). D'autre part, la Compagnie s'est engagée auprès d'institutions financières à racheter les équipements et les stocks de certains de ses franchisés. Au 31 mai 2004, la valeur maximum liée aux ententes de rachat d'équipements et de stocks s'élevait à environ 28 695 000 \$ et à 74 127 000 \$ respectivement (29 858 000 \$ et 66 374 000 \$ en 2003).

## Contrat de swaps

Nous avons un contrat de swaps de taux d'intérêt afin de réduire l'incidence de la fluctuation des taux d'intérêt sur notre emprunt à terme qui s'élevait, au 31 mai 2004, à 252 229 000 \$ ou 185 000 000 \$ US. Ce contrat, dont l'échéance est prévue en janvier 2005, fixe le taux d'intérêt à 4,34 %.

## Opérations entre apparentés

Nos opérations incluent les transactions avec deux dirigeants ayant une influence notable sur la Compagnie. Monsieur Jean Coutu, notre fondateur et président du conseil, était propriétaire d'un établissement franchisé PJC au 31 mai 2004 et 2003. Monsieur François Jean Coutu, notre président et chef de la direction, détenait un seul établissement franchisé PJC au 31 mai 2004 et quatre établissements au 31 mai 2003.

Les opérations conclues entre le Groupe Jean Coutu et ces deux dirigeants sont effectuées dans le cours normal des affaires. Le détail de ces transactions est donné à la note 21 des états financiers du présent rapport.

## Conventions comptables et estimations critiques

### Estimations

Le présent rapport de gestion est fondé sur nos états financiers consolidés, qui ont été préparés conformément aux PCGR du Canada. Les montants présentés dans nos états financiers

consolidés et les renseignements connexes sont fondés sur des estimations que nous effectuons et des jugements que nous portons. Nous fondons nos estimations sur des hypothèses que nous croyons être raisonnables, y compris, par exemple, les hypothèses tirées des expériences passées. Ces estimations constituent la base de nos jugements relatifs à la valeur comptable d'actifs et de passifs qui ne sont pas facilement disponibles par voie d'autres sources. L'utilisation d'estimations différentes pourrait avoir entraîné des montants différents de ceux qui sont présentés. Les résultats réels peuvent différer de ces estimations.

### Stocks

Nos stocks sont constitués de produits acquis en vue de leur revente, y compris les médicaments d'ordonnance et les médicaments en vente libre, ainsi que les produits ménagers, les cosmétiques et les produits photographiques. 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 diminué d'un bénéfice brut normal. L'établissement des marges bénéficiaires brutes suppose des jugements et des estimations de la part de la direction qui pourraient avoir une incidence sur l'évaluation des stocks à la fin et sur les résultats d'exploitation.

### Actifs incorporels

Les actifs incorporels à durée de vie limitée sont comptabilisés au coût. Ils sont 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. L'utilisation d'hypothèses différentes sur la durée de vie utile pourrait donner lieu à des valeurs comptables différentes pour les actifs incorporels.

### Écarts d'acquisition

Les écarts d'acquisition représentent l'excédent du coût d'acquisition des entreprises sur la juste valeur des actifs identifiables nets acquis. Les écarts d'acquisition font l'objet d'un test de dépréciation annuellement ou plus souvent si des changements de situation indiquent une perte de valeur possible. Un test de dépréciation peut s'avérer nécessaire dans le cas d'un rendement nettement insuffisant par rapport aux résultats d'exploitation historiques attendus ou les résultats d'exploitation futurs prévus, des modifications importantes dans l'utilisation des actifs acquis ou dans la stratégie d'en-



semble des activités, et des tendances économiques ou sectorielles négatives importantes. Aux fins de notre analyse portant sur la perte de valeur, nous utilisons des estimations et des hypothèses de manière à établir la juste valeur de nos unités d'exploitation. Si les hypothèses sont incorrectes, il se peut que la valeur comptable des écarts d'acquisition ait été surestimée.

#### **Incitatifs versés aux franchisés**

Les incitatifs versés aux franchisés sont des frais reportés comptabilisés au coût et sont amortis sur une période de dix ans. L'utilisation d'hypothèses différentes sur la durée de vie utile pourrait donner lieu à des valeurs comptables différentes pour les incitatifs versés aux franchisés qui sont inclus dans les autres éléments d'actif à long terme.

#### **Dépréciation d'actifs à long terme**

Nous déterminons la valeur comptable de nos actifs à long terme de façon continue. Afin de déterminer l'existence d'une dépréciation, nous examinons les flux de trésorerie non actualisés estimatifs qui devraient être générés par ces actifs ainsi que d'autres indicateurs. Toute dépréciation permanente de la valeur comptable des actifs est imputée aux résultats de la période au cours de laquelle la dépréciation est déterminée.

#### **Régimes de retraite à prestations déterminées**

Le coût des prestations de retraite 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, la progression des salaires et l'âge de départ à la retraite des salariés visés par ce régime. L'utilisation d'hypothèses différentes pourrait générer des valeurs comptables différentes.

### **Modifications de conventions comptables**

#### **Incitatifs versés aux franchisés**

Au cours du dernier trimestre de notre exercice terminé le 31 mai 2004, nous avons changé notre méthode de comptabilisation des frais de développement de la bannière. Ces frais étaient précédemment considérés comme des actifs incorporels à durée de vie indéfinie et n'étaient donc pas soumis à l'amortissement. Les frais de développement de la bannière sont maintenant considérés comme des frais reportés représentant les incitatifs versés aux franchisés. Ces frais sont amortis sur une période de dix ans et sont comptabilisés en réduction des redevances incluses dans les autres produits. En raison de cette modification de convention comptable, nos états financiers consolidés vérifiés pour les exercices terminés les 31 mai

2003 et 2002 et nos états financiers intermédiaires non vérifiés pour le troisième trimestre des exercices terminés les 31 mai 2004 et 2003 ont été retraités afin de refléter l'incidence de cette modification. Nous avons donc déposé auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières, sur SEDAR, nos états financiers consolidés retraités pour les périodes susmentionnées. L'information financière figurant dans notre notice annuelle datée du 17 octobre 2003 et dans notre rapport de gestion pour l'exercice terminé le 31 mai 2003 concernant les périodes susmentionnées a également été ajustée, et des versions modifiées de ces documents ont été déposées auprès des autorités de réglementation en valeurs mobilières et intégrées par renvoi dans le prospectus simplifié du 8 juillet 2004.

#### **Rémunération à base d'actions**

Le 1<sup>er</sup> juin 2003, nous avons adopté prospectivement les nouvelles recommandations du chapitre 3870 du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (l'ICCA). Selon ces nouvelles recommandations, les octrois d'options d'achat d'actions sont évalués à la juste valeur à la date d'octroi et sont passés en charge et portés au crédit du surplus d'apport durant leur période d'acquisition. Ce crédit est reclassé au capital-actions à la levée des options sur actions. Ces recommandations ont eu pour effet de diminuer le bénéfice net et d'augmenter le surplus d'apport de 251 000 \$ pour l'exercice terminé le 31 mai 2004.

#### **Dépréciation d'actifs à long terme**

Le 1<sup>er</sup> juin 2003, nous avons adopté les nouvelles recommandations du chapitre 3063 du Manuel de l'ICCA. Selon ces nouvelles recommandations, lorsque la valeur comptable d'un actif à long terme excède la valeur totale des flux de trésorerie non actualisés estimés, une perte doit être constatée. L'application de ces recommandations n'a eu aucune incidence sur nos résultats.

### **Normes comptables récemment publiées**

En juillet 2003, l'ICCA a publié le chapitre 1100 de son Manuel, intitulé « Principes comptables généralement reconnus ». Ce chapitre établit des normes de communication de l'information financière en conformité avec les PCGR du Canada et fournit des indications sur les sources à consulter lors du choix des conventions comptables à employer ou de la détermination des renseignements à fournir, dans les cas où un sujet n'est pas traité explicitement dans les sources premières des PCGR du Canada. Nous appliquerons ce nouveau chapitre de façon

prospective à compter du 1<sup>er</sup> juin 2004. Cette norme exigera de la Compagnie qu'elle comptabilise l'amortissement lié à ses immeubles de son secteur immobilier selon la méthode de l'amortissement linéaire plutôt que selon la méthode des intérêts composés. En raison de sa nature prospective, l'application de ces nouvelles normes n'aura aucune incidence sur nos états financiers consolidés à la date de mise en application.

En juin 2003, l'ICCA a publié la note d'orientation concernant la comptabilité n° 15, intitulée « Consolidation des entités à détenteurs de droits variables » (NOC-15). Cette note d'orientation traite de la consolidation des entités à détenteurs de droits variables (EDDV) auxquelles la condition habituelle de consolidation ne s'applique pas puisque les EDDV ne sont pas assorties de droit de vote ou ne sont pas autrement contrôlées par une participation de droit de vote. Les EDDV non consolidées existantes doivent être consolidées par leur principal bénéficiaire. Les règles de la NOC-15 sont complexes et leur interprétation continue de changer. La NOC-15 devrait être en vigueur pour les exercices et les trimestres ouverts à compter du 1<sup>er</sup> novembre 2004. Nous n'avons pas terminé l'évaluation de l'incidence de l'application de la NOC-15 sur nos états financiers.

En janvier 2004, le Comité des Problèmes Nouveaux de l'ICCA a publié l'abrégié n° 144 (CPN-144), « Comptabilisation par un client (y compris un revendeur) de certaines contreparties reçues d'un fournisseur ». Le CPN-144 donne des précisions au sujet des méthodes de comptabilisation de certaines contreparties reçues d'un fournisseur. Le CPN-144 doit être appliqué rétroactivement à tous les états financiers des périodes intermédiaires et des exercices se terminant après le 15 août 2004. Le CPN-144 stipule que la contrepartie en espèces reçue d'un fournisseur par une compagnie est présumée constituer une réduction des prix des produits ou des services du fournisseur et devrait en conséquence être comptabilisée comme une réduction du coût des marchandises vendues et des stocks connexes lors de la constatation dans l'état des résultats et dans le bilan de la compagnie. La Compagnie adoptera cette nouvelle norme le 1<sup>er</sup> juin 2004.

## Eckerd

Le 4 avril 2004, suite à la signature d'une entente, TDI Consolidated Corporation, une filiale de J.C. Penney Corporation, Inc., qui exploitait plus de 2 800 pharmacies sous la bannière Eckerd, acceptait de vendre ses établissements au Groupe Jean Coutu et à CVS Corporation.

Par cette entente conclue le 31 juillet 2004, le Groupe Jean Coutu se portait acquéreur de 1 549 établissements de la chaîne de pharmacies Eckerd situés dans 13 états américains et répartis comme suit :

Connecticut	6
Delaware	22
Géorgie	194
Maryland	20
New Jersey	147
New York	365
Caroline du Nord	251
Ohio	1
Pennsylvanie	297
Caroline du Sud	109
Tennessee	48
Virginie occidentale	2
Virginie	87
<b>Nombre total d'établissements</b>	<b>1 549</b>

L'acquisition a été conclue à un prix de 2,375 milliards de dollars américains majoré d'ajustements de clôture estimés à 112,5 millions de dollars américains et de coûts de transaction estimés à 35,0 millions de dollars américains.

La répartition préliminaire du prix d'acquisition détaillée ci-après a été établie selon les renseignements et les évaluations préliminaires disponibles. Ces répartitions sont sujettes à modifications dans la mesure où de nouvelles données seront disponibles et que des stratégies d'intégration et de restructuration auront été complétées.

	Millions de dollars américains
	\$
Actifs net acquis	
Éléments hors caisse du fonds de roulement	686,7
Immobilisations	860,7
Actifs incorporels	775,4
Écart d'acquisition	594,0
Passif d'impôts futurs	(250,0)
Autres passifs	(148,4)
<b>Actif net hors caisse acquis</b>	<b>2 518,4</b>
Espèces et quasi-espèces	4,1
<b>Actif net acquis</b>	<b>2 522,5</b>
<b>Contrepartie en espèces</b>	<b>2 522,5</b>

Le prix d'acquisition, ajouté au remboursement des dettes existantes qui totalisaient 195,0 millions de dollars américains en date d'acquisition, a été financé comme suit :

- un financement par emprunt constitué de facilités de crédit garanties de premier rang d'un montant disponible de 1,7 milliard de dollars américains formé :
  - d'une facilité disponible renouvelable de cinq ans de 350,0 millions de dollars américains portant intérêt à taux variables ;
  - d'une facilité de prêt à terme de cinq ans de 250,0 millions de dollars américains portant intérêt à taux variables, et
  - d'une facilité de prêt à terme de sept ans de 1,1 milliard de dollars américains portant intérêt à taux variables ;
- un placement de billets totalisant 1,2 milliard de dollars américains constitué de :

- 350,0 millions de dollars américains sous forme de billets de premier rang non assortis d'une sûreté, portant intérêt au taux de 7,625 % et échéant le 1<sup>er</sup> août 2012 et
- 850,0 millions de dollars américains sous forme de billets subordonnés de premier rang non assortis d'une sûreté, portant intérêt au taux de 8,5 % et échéant le 1<sup>er</sup> août 2014 ;

- l'émission de 33 350 000 nouvelles actions à droit de vote subalterne de catégorie A, pour un montant brut de 582,0 millions de dollars canadiens.

Le tableau qui suit présente certains renseignements ayant trait aux activités d'Eckerd qui sont acquises par le Groupe Jean Coutu pour les exercices terminés le 31 janvier 2004, le 25 janvier 2003 et le 26 janvier 2002. La transaction ne prenant effet que le 31 juillet 2004, ces données ne sont pas incluses dans les états financiers consolidés de la Compagnie au 31 mai 2004.

	31 janvier 2004	25 janvier 2003	26 janvier 2002
<i>(en milliers de dollars américains)</i>	\$	\$	\$
<b>Résultats d'exploitation :</b>			
Produits nets	7 894 320	7 598 305	7 090 897
Bénéfice brut	1 856 503	1 796 934	1 643 618
Frais de vente, généraux et administratifs	1 663 220	1 578 574	1 516 830
	%	%	%
<b>Autres données (non vérifiées) :</b>			
Pourcentage d'augmentation (de diminution) du chiffre d'affaires :			
Total du chiffre d'affaires	3,9	7,2	7,2
Établissements comparables <sup>(1)</sup>	1,0	6,5	9,4
Section commerciale	(6,2)	1,2	0,9
Section pharmaceutique	4,4	9,1	14,1
Montants en pourcentage du chiffre d'affaires :			
Bénéfice brut	23,5	23,6	23,2
Frais de vente, généraux et administratifs	21,1	20,8	21,4

<sup>(1)</sup> La croissance des établissements comparables pour l'exercice terminé le 31 janvier 2004 est calculée sur une base de 52 semaines.

Par suite de l'acquisition d'Eckerd, nous détiendrons un réseau de 2 204 établissements, y compris 1 885 établissements exploités par la Compagnie sous les bannières Brooks et Eckerd, situés dans 18 états de l'est des États-Unis, et 319 établissements franchisés sous la bannière PJC, y compris PJC Jean Coutu et PJC Clinique, situés dans trois provinces canadiennes. Nous sommes d'avis que l'acquisition d'Eckerd ajoutera une bannière solide et bien connue à notre portefeuille, élargira notre réseau d'établissements et augmentera de manière importante notre diversification géographique.

Par ailleurs, suite à cette acquisition, nos résultats financiers et ceux d'Eckerd seront présentés sur une base consolidée en dollars américains. Ces résultats seront préparés conformément aux PCGR du Canada.

## Risques et incertitudes

### Acquisition Eckerd

L'acquisition d'Eckerd, finalisée après la fin d'exercice, constitue la plus importante acquisition que nous ayons conclue à ce jour. L'intégration des activités d'Eckerd à notre opération américaine représente certains risques. Bien que nous croyons fermement en nos ressources pour faire de cette acquisition un succès, nous pourrions rencontrer des difficultés et ne pas intégrer ces activités aussi efficacement que nous l'avons fait lors d'acquisitions précédentes. Nous pourrions rencontrer des difficultés à la mise en place des systèmes ou rencontrer des difficultés dans l'amélioration du rendement des établissements Eckerd.

### Programme de remboursement des médicaments

Une partie importante de nos revenus et de nos bénéfices provient de la vente de médicaments d'ordonnance. Ces ventes font l'objet de remboursements auprès d'instances gouvernementales ou de compagnies d'assurance. Elles peuvent être perturbées par des modifications apportées aux différents programmes prévoyant le remboursement de ces médicaments. Une réduction des remboursements pourrait avoir un effet sur nos marges. Sur une base régulière, nous déployons les ressources nécessaires auprès des autorités requises afin de les sensibiliser aux enjeux dans le domaine pharmaceutique.

### Nombre de pharmaciens suffisant

Nous croyons que notre succès repose en partie sur notre capacité continue d'attirer et de conserver des pharmaciens compétents. Au cours des années, il s'est développé une pénurie significative de pharmaciens en raison de la concurrence au sein de ce secteur de même que de la concurrence provenant d'autres secteurs, ce qui a contribué à une pression ascendante continue sur les conditions de rémunération des pharmaciens. La difficulté d'attirer et de conserver un nombre suffisant de pharmaciens pourrait limiter notre capacité d'offrir des heures prolongées d'affaires. Nous avons, au cours des dernières années, mis sur pied différents programmes incitatifs afin de recruter de nouveaux pharmaciens. La qualité de notre système de franchise et de notre réseau américain procure un avantage concurrentiel pour le recrutement des pharmaciens.

### La conversion des médicaments d'ordonnance

La conversion des médicaments d'ordonnance en produits de vente libre pourrait créer une diminution de nos ventes au détail et de celles de nos franchisés causée par un manque d'information pour le client. La formation de nos employés étant l'une de nos priorités, nous sommes en mesure d'offrir un service à la clientèle adéquat et ainsi porter assistance au client qui se retrouve souvent seul face à un étalage de produits.

### La concurrence

Nous subissons une concurrence de la part de compagnies locales, régionales et nationales, des autres chaînes et groupes de bannières de pharmacies, de pharmacies indépendantes, de supermarchés, de grandes surfaces et de magasins à prix réduits. Nous sommes également confrontés à une augmentation de la concurrence de la part de fournisseurs sur Internet et de pharmacies offrant le service par commande postale, laquelle pourrait donner lieu à des pressions sur le volume des ventes et les prix. Avec l'intensification de la concurrence, il pourrait se produire une plus grande pression sur les prix en général, ce qui nous forcerait à augmenter nos volumes de ventes et à vendre des produits et des services à prix moindre afin de rester concurrentiel. Cependant, compte tenu de l'amélioration soutenue de nos établissements, de nos programmes efficaces de fidélisation et de mise en marché, de même que de notre service à la clientèle de qualité, nous estimons être en mesure de soutenir la concurrence.

### Les programmes de publicité, de commercialisation et de promotion

Notre succès repose sur notre capacité à établir des programmes de publicité, de commercialisation et de promotion efficaces (y compris des stratégies de prix et des programmes de réduction des prix mis en œuvre en réponse aux pressions de la concurrence et/ou afin de stimuler la demande). La stratégie de prix et les produits proposés doivent satisfaire nos clients ciblés et la situation des stocks en établissement doit être optimisée en fonction de la tendance des ventes. Nous estimons que l'expérience acquise au cours des 35 dernières années ainsi que la compétence de nos employés sont des atouts pour continuer d'offrir des promotions efficaces.

### Dettes à taux variable

Certains de nos emprunts, y compris nos facilités de crédit garanties de premier rang, sont soumis à des taux variables d'intérêt et nous exposent ainsi au risque de taux d'intérêt. Si les taux d'intérêt augmentent, nos obligations au chapitre du service de la dette sur la dette à taux variable augmenteraient même si le montant emprunté demeurait le même.

### Fluctuation de change

Nos revenus sont réalisés en dollars américains et en dollars canadiens, tandis que les versements sur les billets et une part importante des emprunts suivant nos facilités de crédit garanties de premier rang s'effectueront en dollars américains. Les fluctuations de change entre le dollar canadien et le dollar américain pourraient donner lieu par conséquent à un risque de change.

### Caractère saisonnier des activités

Les conditions météorologiques peuvent avoir une incidence sur nos ventes au détail. Étant donné que les conditions météorologiques ont une incidence sur la santé de la population en général, nos ventes au détail et celles de nos franchisés sont touchées. Par exemple, en hiver, les ventes de médicaments contre le rhume ou la grippe augmentent tandis qu'en été, ce sont les ventes de médicaments contre les allergies et de produits de protection contre le soleil qui augmentent. De plus, les différentes fêtes, comme Noël, Pâques, l'Action de grâce, la Saint-Valentin, la fête des Mères et la fête des Pères ont une incidence positive sur nos ventes au détail et celles de nos franchisés. Les ventes au détail les plus importantes sont générées durant la période de Noël.

## Perspectives

L'intégration de nos établissements Eckerd constituera notre priorité pour l'exercice 2004-2005. Tous les processus visant à rationaliser les opérations seront mis de l'avant le plus rapidement possible.

En ce qui concerne nos réseaux d'établissements Brooks et PJC, nous continuerons de déployer tous les efforts nécessaires afin d'assurer leur croissance. Comme par le passé, plusieurs succursales feront l'objet de rénovations importantes ou de relocalisations. Plusieurs projets sont déjà en cours et verront le jour dans les prochains mois. Nous prévoyons ouvrir entre douze et quinze succursales au cours du prochain exercice.

Notre clientèle demeurera notre priorité. Des établissements bien situés et bien aménagés, un grand choix de marchandises à des prix compétitifs, des employés bien formés et une technologie de l'information répondant à nos besoins opérationnels nous permettront de répondre adéquatement aux attentes de notre clientèle.

Le 13 août 2004

# 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 Bélair/Deloitte & Touche, s.e.n.c.r.l., 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.



**André Belzile**

Premier vice-président finances  
et affaires corporatives

## 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 2004 et 2003 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 Compagnie. 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 Compagnie aux 31 mai 2004 et 2003 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 Bélair/Deloitte & Touche, s.e.n.c.r.l.**

Comptables agréés

Le 13 août 2004  
Montréal, Canada

# Résultats consolidés

des exercices terminés les 31 mai (en milliers de dollars sauf les montants relatifs aux actions)	2004 \$	2003 \$ retraités
<b>Chiffre d'affaires</b>	3 875 937	3 842 272
<b>Autres produits</b> (note 3)	220 201	205 291
	4 096 138	4 047 563
<b>Charges d'exploitation</b>		
Coût des marchandises vendues	3 179 347	3 107 062
Frais généraux et d'exploitation	586 718	628 335
Amortissements (note 4)	51 560	54 550
	3 817 625	3 789 947
<b>Bénéfice d'exploitation</b>	278 513	257 616
Intérêts sur la dette à long terme	16 394	22 008
Autres intérêts	3 647	5 223
	20 041	27 231
<b>Bénéfice avant impôts sur les bénéfices</b>	258 472	230 385
<b>Impôts sur les bénéfices</b> (note 5)	81 549	70 293
<b>Bénéfice net</b>	176 923	160 092
<b>Bénéfice par action</b> (note 6)		
De base	0,78	0,71
Dilué	0,78	0,70

L'information sectorielle et les notes ci-jointes font partie intégrante des états financiers consolidés.

# Bénéfices non répartis consolidés

des exercices terminés les 31 mai (en milliers de dollars)	2004 \$	2003 \$ retraités
<b>Solde au début de l'exercice</b>	851 138	–
Montant constaté précédemment	–	721 585
Retraitement relatif à la modification d'une convention comptable (note 2a)	–	(3 405)
<b>Solde retraité</b>	–	718 180
Bénéfice net	176 923	160 092
Dividendes	1 028 061	878 272
	27 225	27 134
<b>Solde à la fin de l'exercice</b>	1 000 836	851 138

L'information sectorielle et les notes ci-jointes font partie intégrante des états financiers consolidés.

# Bilans consolidés

aux 31 mai (en milliers de dollars)	2004 \$	2003 \$ retraités
<b>Actif</b>		
À court terme		
Encaisse	19 834	–
Débiteurs	272 341	284 762
Stocks	536 417	490 755
Charges payées d'avance et autres éléments d'actif à court terme	30 022	23 743
	858 614	799 260
<b>Placements</b> (note 7)	29 107	21 376
<b>Immobilisations</b> (note 8)	742 684	687 890
<b>Actifs incorporels et écarts d'acquisition</b> (note 9)	156 280	155 133
<b>Autres éléments d'actif à long terme</b> (note 10)	48 101	52 973
	1 834 786	1 716 632
<b>Passif</b>		
À court terme		
Découvert et emprunts bancaires (note 11)	20 451	76 617
Créditeurs et charges à payer	315 659	317 659
Impôts à payer	57 403	2 327
Dettes à long terme échéant au cours du prochain exercice (note 12)	30 773	28 630
	424 286	425 233
<b>Dettes à long terme</b> (note 12)	231 261	262 981
<b>Autres éléments de passif à long terme</b> (note 13)	13 407	15 484
	668 954	703 698
<b>Avoir des actionnaires</b>		
Capital-actions (note 14)	212 315	209 678
Surplus d'apport	251	–
Bénéfices non répartis	1 000 836	851 138
Écart de conversion des devises (note 16)	(47 570)	(47 882)
	1 165 832	1 012 934
	1 834 786	1 716 632

## Garanties, éventualités et engagements (notes 17 et 18)

L'information sectorielle et les notes ci-jointes font partie intégrante des états financiers consolidés.

Au nom du conseil

  
**François J. Coutu**  
 administrateur

  
**Denis Desautels**  
 administrateur



# Flux de trésorerie consolidés

des exercices terminés les 31 mai (en milliers de dollars)	2004 \$	2003 \$ retraités
<b>Activités d'exploitation</b>		
Bénéfice net	176 923	160 092
Éléments sans effet sur la trésorerie		
Amortissements (note 4)	51 560	54 550
Amortissements des incitatifs versés aux franchisés	4 093	4 610
Amortissements des frais de financement reportés	1 559	1 743
Perte sur cession d'éléments d'actif	116	924
Impôts futurs	(18 734)	25 977
Rémunération à base d'actions (note 15)	251	–
Quote-part dans les résultats des sociétés satellites	(124)	(193)
	215 644	247 703
Variation nette des éléments hors caisse de l'actif et du passif	29 812	(34 108)
	245 456	213 595
<b>Activités d'investissement</b>		
Acquisitions d'entreprises (note 20)	(5 425)	1 555
Placements	(1 386)	(5 937)
Acquisition d'immobilisations	(99 526)	(143 579)
Produit de la cession d'immobilisations	2 220	3 651
Actifs incorporels et écarts d'acquisition	(5 688)	(3 283)
Autres éléments d'actif à long terme	(7 481)	(6 585)
	(117 286)	(154 178)
<b>Activités de financement</b>		
Variation des emprunts bancaires	(44 080)	26 723
Remboursement de la dette à long terme	(28 450)	(33 275)
Émission de capital-actions	2 637	5 915
Dividendes	(27 225)	(27 134)
	(97 118)	(27 771)
<b>Effet des variations du cours du change</b>	127	(42 471)
<b>Augmentation (diminution) des espèces et quasi-espèces</b>	31 179	(10 825)
<b>Découvert bancaire au début de l'exercice</b>	(11 345)	(520)
<b>Encaisse (découvert bancaire) à la fin de l'exercice</b>	19 834	(11 345)

La note 23 présente des renseignements complémentaires aux flux de trésorerie.

L'information sectorielle et les notes ci-jointes font partie intégrante des états financiers consolidés.

# Information sectorielle consolidée

La Compagnie compte trois secteurs d'exploitation isolables : le franchisage, l'immobilier et la vente au détail. Dans le cadre de ses activités de franchisage, la Compagnie agit à titre de franchiseur de la bannière « PJC Jean Coutu », exploite un centre de distribution et coordonne plusieurs autres services pour ses franchisés. Depuis le trimestre de novembre 2003, l'activité de franchisage inclut les données relatives à l'exploitation de ses trois établissements corporatifs Pharmasave.

La Compagnie exploite des établissements de vente au détail de produits pharmaceutiques et autres sous la bannière « Brooks ».

La Compagnie évalue la performance de ses secteurs d'activités en se basant sur leur bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements qui n'est pas une mesure de performance définie par les principes comptables généralement reconnus du Canada (PCGR) ; cependant, la direction utilise cette mesure afin d'évaluer la performance opérationnelle de ses secteurs.

Les informations sectorielles se résument comme suit :

des exercices terminés les 31 mai (en milliers de dollars)	2004 \$	2003 \$ retraités
<b>Revenus<sup>(1)</sup></b>		
Franchisage	1 600 204	1 292 824
Immobilier	67 358	62 339
Vente au détail	2 428 576	2 692 400
	4 096 138	4 047 563
<b>Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements</b>		
Franchisage	158 887	133 964
Immobilier	23 983	20 834
Vente au détail	151 296	161 978
	334 166	316 776
<b>Amortissements</b>		
Franchisage	10 001	10 172
Immobilier	3 487	3 177
Vente au détail	42 165	45 811
	55 653	59 160
<b>Bénéfice d'exploitation</b>		
Franchisage	148 886	123 792
Immobilier	20 496	17 657
Vente au détail	109 131	116 167
	278 513	257 616
<b>Acquisition d'immobilisations et d'actifs incorporels<sup>(2)</sup></b>		
Franchisage	6 135	8 311
Immobilier	35 528	51 059
Vente au détail	63 551	88 316
	105 214	147 686

<sup>(1)</sup> Les revenus sont constitués du chiffre d'affaires et des autres produits.

<sup>(2)</sup> Excluant les acquisitions d'entreprises.

des exercices terminés les 31 mai (en milliers de dollars)	2004 \$	2003 \$ retraités
<b>Total de l'actif</b>		
Franchisage	343 737	352 246
Immobilier	292 624	262 709
Vente au détail	1 198 425	1 101 677
	<b>1 834 786</b>	<b>1 716 632</b>

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

des exercices terminés les 31 mai (en milliers de dollars)	2004 \$	2003 \$ retraités
<b>Revenus<sup>(1)</sup></b>		
Canada	1 667 562	1 355 163
États-Unis	2 428 576	2 692 400
	<b>4 096 138</b>	<b>4 047 563</b>
<b>Immobilisations, actifs incorporels et écarts d'acquisition</b>		
Canada	347 986	311 845
États-Unis	550 978	531 178
	<b>898 964</b>	<b>843 023</b>

<sup>(1)</sup> Les revenus sont constitués du chiffre d'affaires et des autres produits.

# Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2004 et 2003

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

## 1. Description de l'entreprise et principales conventions comptables

### a) Description de l'entreprise

La Compagnie est constituée en vertu de la *Loi sur les compagnies du Québec*. Elle exerce ses activités dans trois secteurs. Au Canada, la Compagnie exploite deux secteurs d'activité. Par son activité de franchisage, elle coordonne plusieurs services pour son réseau qui comptait 319 établissements franchisés au 31 mai 2004 (311 en 2003) et exploite un centre de distribution. Son réseau de franchisés effectue la vente au détail de produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques. Par ses activités immobilières, elle administre les immeubles abritant tous les établissements franchisés. Aux États-Unis, dans la région de la Nouvelle-Angleterre, la Compagnie exploite un réseau de 336 établissements corporatifs de vente au détail de produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques au 31 mai 2004 (332 en 2003), voir note 25 portant sur les événements postérieurs à la date du bilan.

### b) Présentation des états financiers

Les états financiers sont dressés selon les principes comptables généralement reconnus (PCGR) du Canada. Sauf indication contraire, les chiffres sont en dollars canadiens.

### c) Principes de consolidation

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la Compagnie et ceux de ses filiales. Toutes les transactions et soldes intercompagnies ont été éliminés lors de la consolidation.

### d) Utilisation d'estimations

La préparation d'états financiers selon les PCGR 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 de 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.

### e) Constatation des produits

La Compagnie enregistre ses revenus provenant de la vente de biens aux franchisés lorsque les marchandises sont expédiées. Les revenus provenant des magasins corporatifs sont constatés au moment de la vente au consommateur. La Compagnie enregistre ses revenus déduction faite des retours de marchandises.

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

Les services facturés aux franchisés et les activités immobilières sont comptabilisés lorsque les services sont rendus.

Les produits ne sont constatés que lorsque leur recouvrement est raisonnablement assuré.

### f) 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 les 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.

# Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2004 et 2003

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

## 1. Description de l'entreprise et principales conventions comptables (suite)

### g) 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.

### h) 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.

### i) Immobilisations

Les immobilisations sont comptabilisées au coût.

L'amortissement des immeubles destinés à la location est calculé en fonction de leur durée de vie utile selon la méthode des intérêts composés. L'amortissement des autres immobilisations est calculé en fonction de leur durée de vie utile selon les méthodes de l'amortissement linéaire et dégressif. Les taux et les durées utilisés sont les suivants :

Immeubles	3 % à 5 %
Immeubles destinés à la location	5 % et 10 %
Mobilier et équipement	14 % à 20 %
Équipement informatique et logiciels	20 % à 33 ⅓ %
Améliorations locatives	moindre de la durée de vie utile et de la durée du bail
Matériel roulant	14 % à 30 %

Les constructions en cours ne sont pas amorties tant que l'actif n'est pas mis en service.

### j) Actifs incorporels et écarts d'acquisition

Les actifs incorporels à durée de vie limitée 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 les durées de vie résiduelle des baux.

Les écarts d'acquisition représentent l'excédent du coût d'acquisition des entreprises sur la juste valeur des actifs identifiables nets acquis. Les écarts d'acquisition sont soumis à un test de dépréciation annuel ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent une perte de valeur.

### k) Autres éléments d'actif à long terme

Les autres éléments d'actif sont constitués, entre autres, d'incitatifs versés aux franchisés et de frais reportés. Les incitatifs versés aux franchisés sont amortis sur une période de dix ans et l'amortissement est appliqué en réduction des produits de redevances qui sont présentés dans les autres produits.

Les frais reportés sont comptabilisés au coût et sont principalement constitués de frais de location et de frais de financement. L'amortissement est calculé selon la méthode linéaire sur la durée de l'emprunt à long terme ou du bail.

# Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2004 et 2003

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

## 1. Description de l'entreprise et principales conventions comptables (suite)

### l) Impôts futurs

La Compagnie utilise la méthode du passif fiscal pour la comptabilisation des impôts sur les bénéfices. En vertu de cette méthode, les actifs et les passifs d'impôts futurs sont déterminés en fonction de l'écart entre la valeur comptable et la valeur fiscale des actifs et des passifs et ils sont mesurés en appliquant, à la date des états financiers, les taux d'imposition et les lois fiscales en vigueur pour les exercices au cours desquels les écarts temporaires sont censés se résorber. Il est plus probable qu'improbable que la totalité des actifs d'impôts futurs sera matérialisée.

### m) Autres éléments de passif à long terme

Les autres éléments de passif à long terme sont constitués, entre autres, de produits reportés et d'obligations reportées relatives à des baux.

Produits reportés : la Compagnie reçoit des allocations de ses fournisseurs en contrepartie d'ententes exclusives d'achats. Les produits relatifs à ces ententes sont reportés lors de l'encaissement. Ces montants sont constatés au rythme des achats tel que stipulé dans chacune des ententes et lorsque les stocks sont vendus.

Obligations reportées relatives à des baux : la Compagnie exerce 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.

### n) Régimes de retraite à prestations déterminées

La Compagnie 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, soit neuf ans au 31 mai 2004 et au 31 mai 2003.

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.

### o) Régime de retraite à cotisations déterminées

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

### p) 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.

### q) Espèces et quasi-espèces

Les espèces et quasi-espèces se composent de l'encaisse, du découvert bancaire et de placements très liquides qui, à la date de leur acquisition, ont des échéances de moins de trois mois.

# Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2004 et 2003

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

## 2. Conventions comptables

### Modifications de conventions comptables

#### a) Incitatifs versés aux franchisés

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice terminé le 31 mai 2004, la Compagnie a modifié sa méthode de comptabilisation des frais de développement de la bannière. Ces frais étaient précédemment considérés comme des actifs incorporels à durée de vie indéfinie et n'étaient donc pas soumis à l'amortissement. Ces frais de développement de la bannière sont maintenant considérés comme des frais reportés représentant les incitatifs versés aux franchisés. Ces frais sont amortis sur une période de dix ans et sont comptabilisés en réduction des redevances incluses dans les autres produits. Cette modification de convention comptable a été appliquée de façon rétroactive et les états financiers consolidés ont été retraités comme suit :

	2003	
	Augmentation	Diminution
	\$	\$
Actifs incorporels		31 933
Autres éléments d'actif :		
Incitatifs versés aux franchisés	22 877	
Impôts futurs	2 121	
Autres produits		4 610
Impôts sur les bénéfices		1 080
Bénéfice net		3 530
Bénéfice par action		
De base		0,016
Dilué		0,016

#### b) Rémunération à base d'actions

Le 1<sup>er</sup> juin 2002, la Compagnie a adopté les 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. Le 1<sup>er</sup> juin 2003, la Compagnie a adopté prospectivement les nouvelles recommandations du chapitre 3870 du Manuel de l'ICCA. Selon ces nouvelles recommandations, la rémunération à base d'actions doit être comptabilisée selon la méthode de la juste valeur. Conformément à cette méthode, les octrois d'options sur actions sont calculés à la date d'octroi au moyen de la méthode de la juste valeur. Ils sont passés en charges et portés au crédit du surplus d'apport durant leur période d'acquisition. Ce crédit est reclassé au capital-actions à la levée des options sur actions. Ces recommandations ont eu pour effet de diminuer le bénéfice net et d'augmenter le surplus d'apport de 251 000 \$ pour l'exercice terminé le 31 mai 2004.

Avant le 1<sup>er</sup> juin 2003, la Compagnie comptabilisait la rémunération à base d'actions en calculant le coût de la rémunération lié aux options sur actions des employés comme l'excédent, le cas échéant, du cours du marché des actions à droit de vote subalterne de catégorie A à la date d'octroi sur le montant qu'un employé devait payer pour acquérir ces actions. De plus, pour les options octroyées au cours de l'exercice terminé le 31 mai 2003, la Compagnie inclut, dans les notes complémentaires, des données pro forma portant sur le bénéfice net et le bénéfice par action comme si la méthode de comptabilisation à la juste valeur avait été utilisée (se reporter à la note 15). Toute contrepartie versée à la levée des options ou à l'achat d'actions est créditée au capital-actions.

# Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2004 et 2003

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

## 2. Conventions comptables (suite)

### c) Dépréciation d'actifs à long terme

Le 1<sup>er</sup> juin 2003, la Compagnie a adopté les nouvelles recommandations du chapitre 3063 du Manuel de l'ICCA intitulé « Dépréciation d'actifs à long terme ». Ce chapitre établit des normes de constatation, de mesure et d'information relativement à la dépréciation d'actifs à long terme. Il remplace les dispositions sur la réduction de valeur comprises dans le chapitre 3061, intitulé « Immobilisations corporelles ». Ce nouveau chapitre exige que la Compagnie constate une perte de valeur pour les actifs à long terme devant être conservés et utilisés lorsque des événements ou des changements de circonstances font que leur valeur comptable excède la valeur totale des flux de trésorerie non actualisés attendus de leur utilisation et de leur cession éventuelle. La perte de valeur correspond à l'écart entre la valeur comptable de l'actif et sa juste valeur. L'application de ce chapitre n'a eu aucune incidence sur la valeur nette comptable des immobilisations de la Compagnie.

### d) Présentation du montant au net des ventes directes

Au cours de l'exercice terminé le 31 mai 2003, la Compagnie a adopté rétroactivement les nouvelles recommandations de l'abrégié n° 123 du Comité sur les problèmes nouveaux de l'ICCA (CPN-123), intitulé « Présentation du montant brut ou du montant net des produits selon que l'entreprise agit pour son propre compte ou à titre d'intermédiaire ». Selon ces recommandations, la Compagnie est tenue de présenter au net les transactions résultant des marchandises expédiées directement aux succursales par les fournisseurs, mais facturées à la Compagnie 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. L'application de ces recommandations a eu pour effet de réduire le chiffre d'affaires et le coût des marchandises vendues de l'exercice terminé le 31 mai 2003 d'un montant de 104 899 000 \$ mais n'a pas eu d'incidence sur les résultats nets de la Compagnie.

### Conventions comptables récemment publiées

#### a) Principes comptables généralement reconnus

En juillet 2003, l'ICCA a publié le chapitre 1100 du Manuel intitulé « Principes comptables généralement reconnus ». Ce chapitre établit les normes pour la communication de l'information financière conformément aux PCGR du Canada et fournit des indications sur les sources à consulter lors du choix des conventions comptables à employer ou de la détermination des informations à fournir dans le cas où un sujet n'est pas traité explicitement dans les sources premières des PCGR du Canada. La Compagnie mettra en application le nouveau chapitre de façon prospective à compter du 1<sup>er</sup> juin 2004. Cette norme exigera de la Compagnie qu'elle comptabilise l'amortissement liée à ses immeubles de son secteur immobilier selon la méthode de l'amortissement linéaire plutôt que selon la méthode des intérêts composés. En raison de sa nature prospective, cette modification n'aura aucune incidence sur les états financiers consolidés de la Compagnie à la date de mise en application.

#### b) Consolidation des entités à détenteurs de droits variables

En juin 2003, l'ICCA a publié la note d'orientation concernant la comptabilité n° 15 (NOC-15), intitulée « Consolidation des entités à détenteurs de droits variables » (EDDV). Cette note d'orientation porte sur la consolidation des EDDV auxquelles la condition habituelle de consolidation ne s'applique pas étant donné que les EDDV ne sont pas assorties de droits de vote ou ne sont pas autrement assujetties au contrôle par la détention de droits de vote. Elle requiert que les EDDV existantes non consolidées soient consolidées par le principal bénéficiaire de l'EDDV. La NOC-15 devrait être en vigueur pour les exercices et les trimestres ouverts à compter du 1<sup>er</sup> novembre 2004. La Compagnie n'a pas terminé l'évaluation de l'incidence de l'application de la NOC-15 sur ses états financiers.



# Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2004 et 2003

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

## 2. Conventions comptables (suite)

### c) Comptabilisation de certaines contreparties reçues d'un fournisseur

En janvier 2004, le Comité sur les problèmes nouveaux de l'ICCA a publié l'abrégé n° 144 (CPN-144), « Comptabilisation par un client (y compris un revendeur) de certaines contreparties reçues d'un fournisseur ».

Le CPN-144 donne des précisions au sujet des méthodes de comptabilisation de certaines contreparties reçues d'un fournisseur. Le CPN-144 doit être appliqué rétroactivement à tous les états financiers des périodes intermédiaires et des exercices se terminant après le 15 août 2004.

Le CPN-144 stipule que la contrepartie en espèces reçue d'un fournisseur par une compagnie est présumée constituer une réduction des prix des produits ou des services du fournisseur et devrait en conséquence être comptabilisée comme une réduction du coût des marchandises vendues et des stocks connexes lors de la constatation dans l'état des résultats et dans le bilan de la compagnie.

La Compagnie adoptera cette nouvelle norme le 1<sup>er</sup> juin 2004. Elle est actuellement à évaluer l'incidence de l'application de cette norme.

## 3. Autres produits

	2004	2003
	\$	\$
Redevances	90 613	84 324
Loyers	62 464	59 028
Divers	67 124	61 939
	220 201	205 291

## 4. Amortissements

	2004	2003
	\$	\$
Immobilisations	41 413	40 653
Actifs incorporels	9 091	13 108
Frais reportés	1 056	789
	51 560	54 550

# Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2004 et 2003

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

## 5. Impôts sur les bénéfices

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

	2004	2003
	%	%
Taux de base combiné	34,0	36,0
Augmentation (diminution) du taux d'imposition provenant des éléments suivants :		
Revenus imposables à taux réduit	(3,0)	(4,7)
Crédits pour intrants déduits au niveau fiscal	–	(0,6)
Autres	0,6	(0,2)
	31,6	30,5

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

	2004	2003
	\$	\$
Impôts exigibles	100 283	44 316
Impôts futurs	(18 734)	25 977
	81 549	70 293

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

	2004	2003
	\$	\$
<b>Actif d'impôts futurs :</b>		
Stocks	4 182	5 717
Immobilisations	15 392	13 562
Actifs incorporels, écarts d'acquisition et incitatifs versés aux franchisés	7 677	11 787
Passif à court terme	6 286	5 663
Produits reportés et obligations reportées relatives à des baux	1 620	2 655
Frais d'émission d'actions	393	841
Autres	3 863	2 350
	39 413	42 575
<b>Passif d'impôts futurs :</b>		
Passif à court terme	–	22 120
Immobilisations	9 275	8 842
Autres	1 354	144
	10 629	31 106
<b>Actif d'impôts futurs, net</b>	<b>28 784</b>	<b>11 469</b>

# Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2004 et 2003

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

## 5. Impôts sur les bénéfices (suite)

	2004	2003
	\$	\$
<b>Réparti ainsi :</b>		
Actif d'impôts futurs à court terme <sup>(1)</sup>	13 334	11 738
Actif d'impôts futurs à long terme (note 10)	19 608	25 212
Passif d'impôts futurs à court terme <sup>(2)</sup>	–	(21 095)
Passif d'impôts futurs à long terme (note 13)	(4 158)	(4 386)
	28 784	11 469

<sup>(1)</sup> Inclus dans les charges payées d'avance et autres éléments d'actif à court terme.

<sup>(2)</sup> Inclus dans les créditeurs et charges à payer.

## 6. 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 :

	2004	2003
Moyenne pondérée des actions utilisée pour le calcul du bénéfice de base par action	226 812 864	226 052 767
Effet de dilution	1 204 894	1 637 382
Moyenne pondérée des actions utilisée pour le calcul du bénéfice dilué par action	228 017 758	227 690 149

## 7. Placements

	2004	2003
	\$	\$
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 1 575 000 \$ ; 1 210 000 \$ en 2003)	33 319	28 263
Autres	3 991	3 905
	37 310	32 168
Portion encaissable au cours du prochain exercice (incluse dans les débiteurs)	8 203	10 792
	29 107	21 376

Au cours de l'exercice, un montant de 600 000 \$ de charge à titre de créances douteuses a été comptabilisé (600 000 \$ en 2003) relativement à ces créances.

# Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2004 et 2003

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

## 8. Immobilisations

	2004		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
	\$	\$	\$
Terrains	92 083	–	92 083
Terrains destinés à la location	85 337	–	85 337
Immeubles	231 867	38 364	193 503
Immeubles destinés à la location	225 211	27 070	198 141
Mobilier et équipement	90 126	50 431	39 695
Équipement informatique et logiciels	69 379	51 327	18 052
Améliorations locatives	165 014	60 981	104 033
Matériel roulant	4 040	2 668	1 372
Équipement informatique et logiciels loués en vertu de contrats de location-acquisition	3 947	2 625	1 322
Construction en cours	9 146	–	9 146
	976 150	233 466	742 684

	2003		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
	\$	\$	\$
Terrains	92 198	–	92 198
Terrains destinés à la location	80 144	–	80 144
Immeubles	227 023	31 346	195 677
Immeubles destinés à la location	200 279	23 770	176 509
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
Construction en cours	6 056	–	6 056
	881 706	193 816	687 890

# Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2004 et 2003

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

## 9. Actifs incorporels et écarts d'acquisition

Les actifs incorporels et les écarts d'acquisition se détaillent comme suit :

	2004		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
	\$	\$	\$
Écarts d'acquisition	129 990	–	129 990
Dossiers d'ordonnances	57 388	35 703	21 685
Conventions de non-concurrence	7 134	5 209	1 925
Droits au bail	6 478	3 798	2 680
	200 990	44 710	156 280

	2003		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
	\$	\$	\$
Écarts d'acquisition	128 779	–	128 779
Dossiers d'ordonnances	49 366	27 862	21 504
Conventions de non-concurrence	5 694	4 303	1 391
Droits au bail	6 912	3 453	3 459
	190 751	35 618	155 133

La Compagnie a acquis des actifs incorporels pour un montant de 9 172 000 \$ au cours de l'exercice (3 101 000 \$ en 2003).

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

	2004		
	Franchisage	Vente au détail	Total
	\$	\$	\$
Solde au début de l'exercice	19 993	108 786	128 779
Acquisition (note 20)	1 616	–	1 616
Variation du cours de change	–	(405)	(405)
Solde à la fin de l'exercice	21 609	108 381	129 990

	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 20)	–	1 111	1 111
Variation du cours de change	–	(12 677)	(12 677)
Solde à la fin de l'exercice	19 993	108 786	128 779

# Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2004 et 2003

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

## 10. Autres éléments d'actif à long terme

	2004	2003
	\$	\$
Incitatifs versés aux franchisés, nets	24 601	22 877
Impôts futurs	19 608	25 212
Frais reportés, nets	3 571	4 429
Dépôts sur acquisition d'éléments d'actif	321	455
	48 101	52 973

## 11. Découvert et emprunts bancaires

	2004	2003
	\$	\$
Découvert bancaire	–	11 345
Emprunts bancaires	20 451	65 272
	20 451	76 617

La Compagnie dispose de facilités de crédit renouvelables annuellement et portant intérêt au taux préférentiel (3,75 % au 31 mai 2004 et 5 % en 2003) ou LIBOR plus une marge variable (1,875 % au 31 mai 2004 et 2,38 % en 2003). Les montants autorisés sont les suivants :

	2004		2003	
	CAN	US	CAN	US
	\$	\$	\$	\$
Emprunt en dollars canadiens	75 000	–	75 000	–
Emprunt en dollars américains	–	60 000	–	60 000
Lettres de crédit	–	15 000	–	15 000
Lettres de crédit émises	–	7 091	–	4 888

Selon les conditions des conventions de crédit, la Compagnie est soumise à certaines clauses restrictives en ce qui concerne le maintien de ratios financiers et doit respecter certaines conditions (voir note 25 portant sur les événements postérieurs à la date du bilan).

En vertu de la convention de crédit relative aux opérations canadiennes, la Compagnie 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 Compagnie 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 2004 et 2003

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

## 12. Dette à long terme

	2004	2003
	\$	\$
Emprunt à terme de 185 000 000 \$ US (205 000 000 \$ US en 2003), portant intérêt au taux LIBOR plus une marge variable (2,125 % au 31 mai 2004 et 2,375 % en 2003), remboursable par versements trimestriels de 6 817 000 \$ (5 000 000 \$ US), assujéti aux mêmes conditions que la convention de crédit relative aux opérations américaines <sup>(1)</sup>	252 229	280 542
Emprunts, garantis par des immeubles d'une valeur comptable nette de 17 136 000 \$ (18 490 000 \$ en 2003), remboursables par versements cumulés mensuels maximums de 97 000 \$ incluant capital et intérêts calculés à des taux variant de 6,7 % à 7,85 % et le solde en décembre 2007	8 290	8 843
Contrats de location-acquisition d'équipement informatique et de logiciels, remboursables jusqu'en mai 2008 par versements mensuels cumulés maximums de 55 000 \$ (71 000 \$ en 2003) incluant les intérêts calculés à des taux variant de 4,55 % à 6,55 %, avec options d'achat de 243 000 \$ (331 000 \$ en 2003) à l'échéance	1 515	2 226
	262 034	291 611
Portion échéant au cours du prochain exercice	30 773	28 630
	231 261	262 981

<sup>(1)</sup> Cet emprunt a été refinancé le 31 juillet 2004, tel que mentionné à la note 25 portant sur les événements postérieurs à la date du bilan.

Les remboursements à effectuer durant les prochains exercices au tableau suivant tiennent compte du financement décrit à la note 25 portant sur les événements postérieurs à la date du bilan.

	Dette à long terme		Contrats de location-acquisition	
	Capital		Capital	Intérêts
	\$		\$	\$
2005	30 167		606	64
2006	66 710		453	35
2007	84 402		291	13
2008	104 804		165	4
2009	78 907		-	-

## 13. Autres éléments de passif à long terme

	2004	2003
	\$	\$
Produits reportés	1 694	2 425
Obligations reportées relatives à des baux	7 555	8 673
Impôts futurs	4 158	4 386
	13 407	15 484

# Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2004 et 2003

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

## 14. 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

Les changements survenus sur les actions à droit de vote subalterne catégorie A se détaillent comme suit :

	2004		2003	
	Nombre d'actions	\$	Nombre d'actions	\$
Actions émises au début de l'exercice	102 569 550	209 676	50 858 940	203 761
Fractionnement survenu le 25 septembre 2002	–	–	50 858 940	–
Actions catégorie B échangées pour un nombre équivalent d'actions catégorie A	3 750 000	–	–	–
Options sur actions exercées	353 960	2 637	851 670	5 915
Actions émises à la fin de l'exercice	106 673 510	212 313	102 569 550	209 676

Les changements survenus sur les actions catégorie B se détaillent comme suit :

	2004		2003	
	Nombre d'actions	\$	Nombre d'actions	\$
Actions émises au début de l'exercice	124 000 000	2	62 000 000	2
Fractionnement survenu le 25 septembre 2002	–	–	62 000 000	–
Actions catégorie B échangées pour un nombre équivalent d'actions catégorie A	(3 750 000)	–	–	–
Actions émises à la fin de l'exercice	120 250 000	2	124 000 000	2

## 15. Rémunération à base d'actions

La Compagnie a un régime d'options sur actions à prix fixe. En vertu du régime d'options sur actions établi en 1995 en faveur de certains cadres, la Compagnie 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 au cours de clôture de la bourse de Toronto à la date d'octroi des options et la durée maximale d'une option est de 10 ans. Les options octroyées sont acquises annuellement par tranches de 20 %.



# Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2004 et 2003

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

## 15. Rémunération à base d'actions (suite)

Les changements survenus en tenant compte du fractionnement du 25 septembre 2002, se détaillent comme suit :

	2004		2003	
	Nombre d'options	Prix de levée moyen pondéré \$	Nombre d'options	Prix de levée moyen pondéré \$
Options en cours au début de l'exercice	2 956 790	9,10	3 552 360	7,98
Options octroyées	331 600	17,02	256 100	17,49
Options levées	(353 960)	7,46	(851 670)	6,95
Options annulées	(27 340)	14,75	–	–
Options en cours à la fin de l'exercice	2 907 090	10,15	2 956 790	9,10
Options pouvant être levées à la fin de l'exercice	2 171 258	8,75	1 518 102	8,35

Le tableau suivant résume l'information relative aux options sur actions à prix fixe en cours au 31 mai 2004 :

Prix d'exercice \$	Nombre d'options	Options en cours	Options pouvant être exercées
		Durée de vie contractuelle moyenne pondérée à courir années	Nombre d'options
2,18	44 250	0,9	44 250
2,30	10 000	2,5	10 000
4,24	7 000	3,5	7 000
7,01	1 136 800	5,5	1 136 800
8,85	580 640	6,3	440 240
9,37	230 000	6,5	179 408
13,00	325 400	7,5	190 680
15,99	22 400	9,7	4 480
16,80	267 100	9,5	53 420
17,49	241 400	8,5	96 560
18,95	42 100	9,9	8 420
	2 907 090		2 171 258

# Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2004 et 2003

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

## 15. Rémunération à base d'actions (suite)

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 au cours de l'exercice terminé le 31 mai 2003, le bénéfice net pro forma, le bénéfice par action pro forma et le bénéfice dilué par action pro forma de la Compagnie auraient été de :

	2004	2003
	\$	\$
Bénéfice net déclaré	176 923	160 092
Incidence pro forma	378	284
Bénéfice net pro forma	176 545	159 808
Bénéfice net par action pro forma		
De base	0,78	0,71
Dilué	0,77	0,70

Les données suivantes représentent la moyenne pondérée des hypothèses utilisées dans l'évaluation du prix des options sur actions selon le modèle de Black et Scholes :

	2004	2003
Dividende annuel prévu	0,73 %	0,70 %
Volatilité prévue	28,20 %	27,00 %
Taux d'intérêt sans risque	4,19 %	4,75 %
Durée prévue (années)	6	6

Au cours de l'exercice terminé le 31 mai 2004, la Compagnie a octroyé 331 600 options. La moyenne pondérée de la juste valeur de ces options est de 5,61 \$. Par conséquent, une somme de 251 000 \$ a été constatée dans les charges relatives au régime d'option sur actions et un ajustement correspondant a été apporté au surplus d'apport.

## 16. Écart de conversion des devises

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

## 17. Garanties et éventualités

### Garanties

La Compagnie garantit le remboursement de certains emprunts bancaires contractés par des franchisés pour un montant maximum de 11 991 000 \$ (17 626 000 \$ en 2003). Au 31 mai 2004, le solde de ces emprunts se chiffre à environ 11 964 000 \$ (16 353 000 \$ en 2003). La majorité des cautions s'applique à des prêts dont l'échéance maximum est de huit ans. Ces emprunts sont également cautionnés personnellement par les franchisés.

# Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2004 et 2003

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

## 17. Garanties et éventualités (suite)

### Conventions de rachat

En vertu de conventions de rachat de stocks, la Compagnie s'est engagée auprès d'institutions bancaires à racheter les stocks de certains de ses franchisés jusqu'à concurrence du montant utilisé de la marge de crédit consentie par les institutions bancaires à ces mêmes franchisés. Au 31 mai 2004, les financements relatifs aux stocks se chiffrent à environ 74 127 000 \$ (66 374 000 \$ en 2003). Toutefois, en vertu de ces conventions, la Compagnie 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 n'excédant pas cinq ans et des emprunts bancaires n'excédant pas huit ans, la Compagnie 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 2004, les financements relatifs aux équipements se chiffrent à environ 28 695 000 \$ (29 858 000 \$ en 2003). Toutefois, la direction considère que la valeur de réalisation des éléments d'actif ne peut être inférieure au montant éventuel du rachat.

La Compagnie n'a enregistré aucun passif à l'égard de ces garanties dans ses états financiers pour les exercices terminés les 31 mai 2004 et 2003.

### Éventualités

Dans le cours normal de son exploitation, la Compagnie fait l'objet de réclamations et de litiges. Bien que le dénouement des procédures ne puisse être déterminé avec certitude, la direction juge que toute responsabilité qui découlerait de telles éventualités n'aurait pas d'incidence négative importante sur les résultats et la situation financière de la Compagnie.

## 18. Engagements

Le solde des engagements relatifs à des contrats de location-exploitation d'immeubles et de matériel roulant échéant jusqu'en 2022 totalise 386 684 000 \$. Les paiements minimums exigibles au cours des cinq prochains exercices sont les suivants :

	\$
2005	60 905
2006	53 369
2007	46 934
2008	39 459
2009	32 295

La Compagnie 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 310 886 000 \$. Ce montant tient compte du renouvellement des contrats de sous-location aux mêmes conditions que les contrats de location.

La Compagnie a conclu des ententes avec des fournisseurs en vertu desquelles elle s'est engagée à acheter un montant minimum de 61 688 000 \$ CAN, soit 45 246 000 \$ US jusqu'en 2005.

La Compagnie s'est engagée auprès d'entrepreneurs pour un montant de 6 140 000 \$ pour la construction d'immeubles.

# Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2004 et 2003

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

## 19. Régimes de retraite

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

La charge de la Compagnie au titre de ces régimes se présente comme suit :

	2004	2003
	\$	\$
Régime à cotisations déterminées	3 412	3 120
Régimes à prestations déterminées		
Coût des services rendus au cours de l'exercice	590	602
Intérêts débiteurs	725	642
Rendement prévu des actifs des régimes	(423)	(289)
Amortissement du coût des services passés	1 955	834
Pertes actuarielles nettes	3	104
Charge de retraite	2 850	1 893

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

	2004	2003
	\$	\$
Obligations au titre des prestations constituées		
Solde au début de l'exercice	11 513	10 420
Coût des services rendus au cours de l'exercice	590	602
Intérêts débiteurs	725	642
Coût des services passés	(3 425)	–
Gains actuariels	(303)	(151)
Solde à la fin de l'exercice	9 100	11 513
Actifs des régimes		
Juste valeur au début de l'exercice	3 150	2 254
Rendement réel des actifs des régimes	117	34
Cotisations de l'employeur	4 372	862
Prestations versées	(3 425)	–
Juste valeur à la fin de l'exercice	4 214	3 150
Obligations au titre des prestations constituées	9 100	11 513
Actifs des régimes	4 214	3 150
	4 886	8 363
Coût des services passés non amortis	3 622	5 577
Passif au titre de prestations constituées (inclus dans les créditeurs et charges à payer)	1 264	2 786

# Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2004 et 2003

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

## 19. Régimes de retraite (suite)

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

	2004	2003
	%	%
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

## 20. Acquisitions d'entreprises

### Pharmasave

Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2003-2004, la Compagnie a acquis les actions de trois pharmacies de détail exploitées en Ontario sous la bannière « Pharmasave ». L'acquisition a été comptabilisée selon la méthode de l'acquisition et les résultats d'exploitation sont depuis inclus dans les présents états financiers consolidés.

Répartition du prix d'achat :

	2004
	\$
Actifs net acquis	
Éléments hors caisse du fonds de roulement	1 179
Immobilisations	399
Actifs incorporels :	
Dossiers d'ordonnances	2 684
Convention de non-concurrence	800
Écarts d'acquisition	1 616
Passif d'impôts futurs	(1 253)
Actif net hors caisse acquis	5 425
Espèces et quasi-espèces	163
Actif net acquis	5 588
Contrepartie en espèces	5 588

### OSCO

Le 5 décembre 2001, la Compagnie 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). L'acquisition 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 Compagnie a complété la répartition du prix d'achat, ce qui a donné lieu à 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 liées 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 liés aux impôts futurs.

# Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2004 et 2003

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

## 20. Acquisitions d'entreprises (suite)

Répartition du prix d'achat :	2003	2002
	\$	\$
	<i>finale</i>	<i>initiale</i>
Actifs net 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
Écarts d'acquisition (portion déductible fiscalement, 76 000 \$)	88 645	87 716
Obligations reportées relatives à des baux	(8 990)	–
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

## 21. Opérations entre apparentés

Les opérations conclues avec des entreprises contrôlées par des actionnaires ayant une influence notable sur la Compagnie sont les suivantes :

	2004	2003
	\$	\$
Produits		
Chiffre d'affaires	21 111	23 980
Redevances	902	1 318
Loyers	1 738	1 497
Divers	400	1 377
	24 151	28 172

Au 31 mai 2004, la Compagnie avait un solde à recevoir résultant de ces transactions de 1 102 000 \$ (1 304 000 \$ en 2003). Ce montant est inclus dans les débiteurs de la Compagnie.

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

# Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2004 et 2003

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

## 22. Instruments financiers

### Juste valeur

La juste valeur de l'encaisse, des débiteurs, du découvert bancaire, des emprunts bancaires, des créditeurs et des charges à payer est comparable à leur valeur comptable en raison de leur échéance prochaine.

La juste valeur des prêts et 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 5 025 000 \$ CAN, soit 3 686 000 \$ US (13 480 000 \$ CAN, soit 9 850 000 \$ US en 2003).

### Risque de taux d'intérêt

#### Conventions d'échange de taux d'intérêt

La Compagnie utilise des swaps de taux d'intérêt dans le but de réduire l'incidence des fluctuations des taux d'intérêt sur une portion de sa dette à long terme. Ces contrats de swaps exigent l'échange périodique de paiements d'intérêts sans échange du nominal sur lequel les paiements sont calculés. La Compagnie désigne ses contrats de swaps de taux d'intérêt comme couvertures de la dette sous-jacente. Elle ajuste les intérêts débiteurs sur la dette pour y inclure les paiements faits ou reçus en vertu des swaps de taux d'intérêt.

Les swaps de la Compagnie se détaillent comme suit :

	2004		
	US	CAN	Taux d'intérêt
	\$	\$	%
Convention échéant en janvier 2005	185 000	252 229	4,34

	2003		
	US	CAN	Taux d'intérêt
	\$	\$	%
Convention échéant en juin 2003	60 000	82 110	5,175
Convention échéant en janvier 2005	145 000	198 432	4,34
	205 000	280 542	

# Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2004 et 2003

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

## 22. Instruments financiers (suite)

### Risque de crédit

Le risque auquel est exposée la Compagnie en raison de la concentration de crédit est limité. Il découle principalement des débiteurs, des prêts, avances et créances d'exploitation à long terme des franchisés. Le risque de non-recouvrement est atténué du fait que les soldes à recevoir sont répartis entre bon nombre de clients. De plus, la situation financière des franchisés auxquels la Compagnie accorde des prêts, avances et créances d'exploitation à long terme fait l'objet d'une analyse régulière et détaillée.

## 23. Renseignements complémentaires aux flux de trésorerie

### Variation nette des éléments hors caisse de l'actif et du passif

La variation nette des éléments hors caisse de l'actif et du passif se détaille comme suit :

	2004	2003
	\$	\$
Débiteurs, charges payées d'avance et autres éléments d'actif à court terme	1 505	(54 820)
Stocks	(45 662)	24 728
Créditeurs, charges et impôts à payer	77 936	(8 066)
Autres éléments	(3 967)	4 050
Variation nette des autres éléments hors caisse de l'actif et du passif	29 812	(34 108)

### Autres renseignements

	2004	2003
	\$	\$
Immobilisations acquises par le biais de contrats de location-acquisition	–	824
Intérêts versés	18 975	23 627
Impôts sur les bénéfices versés	51 201	57 927

## 24. Chiffres comparatifs

Certains chiffres de l'exercice précédent ont été reclassés afin que leur présentation soit conforme à celle de l'exercice en cours.



# Notes complémentaires

des exercices terminés les 31 mai 2004 et 2003

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

## 25. Événements postérieurs à la date du bilan

### Acquisition d'Eckerd

Le 31 juillet 2004, la Compagnie a acquis les actions de trois filiales de J.C. Penney Company Inc., détenant 1 549 établissements de la chaîne de pharmacies Eckerd situés dans 13 états du nord-est, du centre du littoral de l'Atlantique-est et du sud-est des États-Unis pour un montant de 2,375 milliards de dollars américains, en plus des ajustements de clôture provisionnaires de 112,5 millions de dollars américains.

Le prix de l'acquisition, ajouté aux coûts liés à la transaction estimés à 35,0 millions de dollars américains et au remboursement des dettes existantes qui totalisaient 195,0 millions de dollars américains à la date d'acquisition, a été financé comme suit :

- un financement par emprunt constitué de facilités de crédit garanties de premier rang d'un montant disponible de 1,7 milliard de dollars américains formé :
  - d'une facilité disponible renouvelable de cinq ans de 350,0 millions de dollars américains portant intérêt à taux variables ;
  - d'une facilité de prêt à terme de cinq ans de 250,0 millions de dollars américains portant intérêt à taux variables, et
  - d'une facilité de prêt à terme de sept ans de 1,1 milliard de dollars américains portant intérêt à taux variables ;
- un placement de billets totalisant 1,2 milliard de dollars américains constitués de :
  - 350,0 millions de dollars américains sous forme de billets de premier rang, non assortis d'une sûreté, portant intérêt au taux de 7,625 % et échéant le 1<sup>er</sup> août 2012, et
  - 850,0 millions de dollars américains sous forme de billets subordonnés de premier rang, non assortis d'une sûreté, portant intérêt au taux de 8,5 % et échéant le 1<sup>er</sup> août 2014 ;
- l'émission de 33 350 000 nouvelles actions à droit de vote subalterne catégorie A, pour un montant brut de 582,0 millions de dollars canadiens.

La répartition préliminaire du prix d'acquisition détaillée ci-après a été établie selon les informations et les évaluations préliminaires disponibles. Ces répartitions sont sujettes à des modifications au fur et à mesure que de nouvelles données seront disponibles et que les stratégies d'intégration et de restructuration des actifs auront été complétées.

	Millions de dollars américains
Actifs net acquis :	
Éléments hors caisse du fonds de roulement	686,7
Immobilisations	860,7
Actifs incorporels	775,4
Écart d'acquisition	594,0
Passif d'impôts futurs	(250,0)
Autres passifs	(148,4)
Actif net hors caisse acquis	2 518,4
Espèces et quasi-espèces	4,1
Actif net acquis	2 522,5
Contrepartie en espèces	2 522,5

# Conseil d'administration

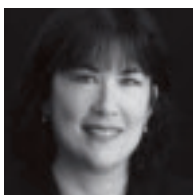
**Jean Coutu**  
Président du conseil d'administration



**François J. Coutu**  
Président et chef de la direction



**Lise Bastarache**  
Vice-présidente régionale,  
Québec, RBC Gestion privée



**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) USA, 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.



**Erik Péladeau**  
Président du conseil d'administration  
Quebecor Média inc. et vice-président  
du conseil d'administration de Quebecor  
World inc. et Quebecor inc.



**Laurent Picard**  
Administrateur de sociétés  
Vice-président du conseil



**Dennis Wood**  
Président du conseil,  
président et chef de la direction  
Dennis Wood Holdings inc



\* Monsieur Jacques Boisvert, décédé le 12 juillet 2004, fut administrateur de la Compagnie pendant deux ans. La direction du Groupe Jean Coutu tient à souligner la contribution exceptionnelle de monsieur Boisvert au développement de l'entreprise au cours de ces années.

# Équipe de direction

## Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.

<b>Jean Coutu</b> <i>Président du conseil d'administration</i>	<b>Caroline Guay</b> <i>Directrice, affaires juridiques et secrétaire corporatif</i>
<b>François J. Coutu</b> <i>Président et chef de la direction</i>	<b>Alain Lafortune</b> <i>Premier vice-président, achats et publicité</i>
<b>André Belzile</b> <i>Premier vice-président finances et affaires corporatives</i>	<b>Jacques Lamoureux</b> <i>Vice-président, opérations</i>
<b>Michel Boucher</b> <i>Chef des technologies de l'information</i>	<b>Richard Mayrand</b> <i>Vice-président, activités professionnelles et affaires publiques</i>
<b>Carole Bouthillette</b> <i>Vice-présidente, finances</i>	<b>Johanne Meloche</b> <i>Vice-présidente, cosmétiques, marques exclusives et programmes beauté</i>
<b>Denis Courcy</b> <i>Vice-président, ressources humaines et affaires juridiques</i>	<b>Normand Messier</b> <i>Premier vice-président, exploitation réseau</i>
<b>Louis Coutu</b> <i>Vice-président, politiques commerciales</i>	<b>Jean-Pierre Normandin</b> <i>Vice-président, centre de distribution</i>
<b>Alphonse Galluccio</b> <i>Vice-président, vérification interne</i>	<b>Carole Rennie</b> <i>Contrôleure</i>
<b>Yvon Goyer</b> <i>Vice-président, services et promotions</i>	

## The Jean Coutu Group (PJC) USA Inc.

<b>Michel Coutu</b> <i>Président et chef de la direction</i>	<b>Robert Pouliot</b> <i>Vice-président, achats</i>
<b>Barbara Donnellan</b> <i>Vice-présidente, technologie de l'information</i>	<b>Peter Schmitz</b> <i>Vice-président, immobilier</i>
<b>Kai Goto</b> <i>Vice-président, entrepôt/distribution</i>	<b>Kenneth Spader</b> <i>Vice-président, construction et aménagement</i>
<b>C. Daniel Haron</b> <i>Vice-président, pharmacie et affaires professionnelles</i>	<b>Kathleen Topor</b> <i>Trésorier</i>
<b>Don Kinney</b> <i>Vice-président, exploitation des magasins</i>	<b>William Z. Welsh, Jr.</b> <i>Vice-président exécutif et chef de l'exploitation</i>
<b>David Morocco</b> <i>Premier vice-président, marketing</i>	<b>Randy Wyrofsky</b> <i>Premier vice-président et chef de la direction financière</i>
<b>Susan Manville</b> <i>Contrôleure</i>	

# Renseignements généraux

## Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.

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

## Vérificateurs Samson Bélaïr/Deloitte & Touche, s.e.n.c.r.l.

1, Place Ville-Marie  
Bureau 3000  
Montréal (Québec)  
H3B 4T9

## Communications financières Draft

600, boul. de Maisonneuve Ouest  
27<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec)  
H3A 3J2

## The Jean Coutu Group (PJC) USA, Inc.

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

## Agent de transfert et registraire Trust Banque Nationale

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

## Inscription boursière

Symbole boursier : PJC.A  
Bourse de Toronto

## Sites Internet

Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.  
[www.jeancoutu.com](http://www.jeancoutu.com)

The Jean Coutu Group (PJC) USA, Inc.  
[www.brooks-rx.com](http://www.brooks-rx.com)  
[www.eckerd.com](http://www.eckerd.com)

## Assemblée générale annuelle et extraordinaire

L'assemblée générale annuelle et extraordinaire des actionnaires de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. aura lieu le 26 octobre 2004 à 9 h 30 au siège social de la Compagnie située au 551, rue Bériault, Longueuil (Québec) Canada.

## Notice annuelle

La notice annuelle pour l'exercice terminé le 31 mai 2004 sera disponible sur demande à compter du 24 septembre 2004.

To receive the English version of this report, please write to:  
The Jean Coutu Group (PJC) Inc.  
c/o Céline Lamonde  
530 Bériault Street  
Longueuil, Québec J4G 1S8





[jeancoutu.com](http://jeancoutu.com)

[brooks-rx.com](http://brooks-rx.com)

[eckerd.com](http://eckerd.com)