

LE GROUPE JEAN COUTU (PJC) INC.

NOTICE ANNUELLE

Exercice terminé le 31 mai 2002



18 octobre 2002

TABLE DES MATIÈRES

RUBRIQUE 1 - CONSTITUTION.....	3
1.1 CONSTITUTION DE L'ÉMETTEUR	3
1.2 STRUCTURE DU CAPITAL-ACTIONS.....	3
1.3 FILIALES	4
RUBRIQUE 2 - DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ.....	4
2.1 HISTORIQUE ET PROFIL	4
2.2 PRINCIPAUX DÉVELOPPEMENTS ET ACQUISITIONS AU COURS DES CINQ DERNIÈRES ANNÉES	5
RUBRIQUE 3 - DESCRIPTION DES ACTIVITÉS.....	7
3.1 FRANCHISAGE	7
3.1.1 <i>Système de franchisage</i>	7
3.1.2 <i>Activités de distribution</i>	8
3.1.3 <i>Activités d'encadrement et de soutien aux franchisés</i>	8
3.2 VENTES AU DÉTAIL.....	8
3.2.1 <i>Réseau de pharmacies corporatives</i>	8
3.2.2 <i>Activités de distribution</i>	9
3.3 IMMOBILIER.....	9
3.3.1 <i>Gestion des propriétés immobilières</i>	9
3.3.2 <i>Liste et emplacement des propriétés immobilières</i>	11
3.4 RESSOURCES HUMAINES	14
3.5 MARQUES DE COMMERCE.....	15
3.6 ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET CONCURRENTIEL	15
RUBRIQUE 4 - PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES	16
4.1 PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES DES CINQ DERNIERS EXERCICES	16
4.2 RÉSULTATS TRIMESTRIELS	16
4.3 COMMENTAIRES DE LA DIRECTION	17
4.4 POLITIQUE DE DIVIDENDES	17
4.5 SITE INTERNET	17
4.6 ÉVÉNEMENTS SUBSÉQUENTS AU 31 MAI 2002	17
4.6.1 <i>Déclaration d'un dividende</i>	17
4.6.2 <i>Fractionnement des actions</i>	17
4.6.3 <i>Nomination</i>	18
RUBRIQUE 5 - MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES	19
RUBRIQUE 6 - ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	20
6.1 ADMINISTRATEURS.....	20
6.2 DIRIGEANTS.....	20
RUBRIQUE 7 - INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES.....	23
RUBRIQUE 8 - ANALYSE PAR LA DIRECTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DES	
RÉSULTATS D'EXPLOITATION	24

RUBRIQUE 1 - CONSTITUTION

1.1 CONSTITUTION DE L'ÉMETTEUR

Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. (« le Groupe Jean Coutu », « le Groupe » ou « la Compagnie »), dont le siège social est situé à Longueuil (Québec), a été constitué le 22 juin 1973 sous la dénomination sociale de Services Farmico inc. (en anglais, Farmico Services Inc.), en vertu de la Partie I de la Loi sur les compagnies (Québec). Le 24 janvier 1979, la Compagnie a obtenu des lettres patentes supplémentaires afin de modifier son capital-actions autorisé.

Le 27 janvier 1986, la Compagnie a continué son existence en vertu de la Partie IA de la Loi sur les compagnies (Québec) par certificat de continuation. À l'occasion de son premier appel public à l'épargne, les statuts de la Compagnie ont été modifiés par certificats de modification datés du 8 août 1986 et du 9 octobre 1986 afin de :

- changer la dénomination sociale de la Compagnie pour **Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.** et, en anglais, **The Jean Coutu Group (PJC) Inc.**;
- modifier la structure du capital-actions autorisé et émis;
- modifier la désignation des actions faisant l'objet du placement, en actions à droit de vote subalterne de catégorie A.

Le 4 mars 1992 et le 29 septembre 2000, la Compagnie a modifié ses statuts afin de procéder chacune des fois au fractionnement de ses actions sur la base de deux actions nouvelles pour chaque action détenue.

1.2 STRUCTURE DU CAPITAL-ACTIONS

Le 28 octobre 1986, la Compagnie a procédé à l'émission de 6 000 000 d'actions à droit de vote subalterne de catégorie A pour un montant de 48 000 000 \$. Les actions ont été inscrites aux Bourses de Montréal et de Toronto.

Le 4 mars 1992 et le 29 septembre 2000, les actions à droit de vote subalterne de catégorie A et les actions de catégorie B émises et en circulation ont été fractionnées sur la base de deux actions nouvelles pour chaque action en circulation à cette date.

Le 9 janvier 2001, la Compagnie a procédé à l'émission de 6 500 000 actions à droit de vote subalterne de catégorie A pour un montant de 140 400 000 \$. Les actions ont été inscrites à la Bourse de Toronto.

Le capital-actions de la Compagnie comptait, au 31 mai 2002, 50 858 940 actions à droit de vote subalterne de catégorie A et 62 000 000 actions de catégorie B. Chaque action à droit de vote subalterne de catégorie A comporte un droit de vote et chaque action de catégorie B comporte 10 droits de vote.

1.3 FILIALES

Au 31 mai 2002, les principales filiales détenues par Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. en propriété exclusive étaient les suivantes :

- **The Jean Coutu Group (PJC) U.S.A. Inc.** fut constitué le 6 août 1986 en vertu des lois du Delaware. Cette compagnie, dont le siège social est à Warwick (Rhode Island), poursuit des activités de vente au détail par l'intermédiaire d'un réseau qui comptait, le 31 mai 2002, 331 pharmacies corporatives Brooks. Elle assume également l'entreposage et la distribution de produits, de même que la gestion de son parc immobilier.
- **Le Centre d'information Rx Itée**, dont le siège social est à Longueuil, fut constitué le 11 août 1972 sous le régime fédéral de la Loi canadienne sur les sociétés par actions, et continué le 4 mai 1979. Cette filiale a pour mission de diriger le développement, l'implantation et la gestion des systèmes informatiques au sein de la Compagnie et de son réseau de franchises.
- **Services Sécurivol inc.** fut constitué le 3 août 1984 en vertu du régime fédéral de la Loi canadienne sur les sociétés par actions. Cette entreprise, dont le siège social est également à Longueuil, offre des services de sécurité, de gardiennage et de prévention aux établissements du réseau ainsi qu'au siège social de la Compagnie.

RUBRIQUE 2 - DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ

2.1 HISTORIQUE ET PROFIL

Le Groupe Jean Coutu est l'une des plus importantes entreprises nord-américaines évoluant dans la distribution et la vente au détail de produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques.

Les origines de la Compagnie remontent à 1969, date d'ouverture d'un premier établissement par l'actuel président du conseil d'administration et chef de la direction, et cofondateur de la Compagnie, M. Jean Coutu. Ce dernier conçut, pour le secteur de la vente au détail de produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques, une formule innovatrice fondée sur la vente à escompte d'une vaste gamme de produits, la qualité du service et des heures d'ouverture prolongées. Quatre ans plus tard, en 1973, la Compagnie instaura le système actuel de franchisage et organisa ses fonctions de grossiste-distributeur dans le réseau en acquérant un entrepôt.

La formule « Jean Coutu » connut un succès rapide chez les consommateurs, ce qui permit au réseau de gagner, en moins de 10 ans, une part dominante du marché québécois. En 1982 et 1983, le réseau, qui comptait alors une soixantaine d'établissements au Québec, s'implanta au Nouveau-Brunswick, puis en Ontario.

En 1987, le Groupe Jean Coutu s'est établi dans le nord-est des États-Unis par l'intermédiaire de sa filiale The Jean Coutu Group (PJC) U.S.A. Au mois d'octobre 1995, alors que le réseau américain comptait 22 pharmacies corporatives, la Compagnie a procédé à la plus importante acquisition de son histoire, soit celle des 221 pharmacies Brooks Drug Store situées en Nouvelle-Angleterre.

Grâce à cette acquisition, le Groupe Jean Coutu s'est hissé parmi les dix plus importantes organisations de son industrie en Amérique du Nord, avec un réseau de vente au détail qui regroupait, au 31 mai 2002, un total de 633 établissements franchisés et corporatifs, ayant réalisé des ventes au détail totales de plus de 4 305 149 000 \$ au cours du dernier exercice financier.

Au Canada, le Groupe Jean Coutu dirige, à titre de franchiseur, la deuxième plus importante chaîne de vente au détail de son secteur. Au 31 mai 2002, le réseau d'établissements franchisés, le centre de distribution et le siège social regroupaient 12 780 employés. Le réseau d'établissements franchisés comptait un total de 302 succursales, soit 262 pharmacies, 38 PJC Clinique et deux PJC Santé Beauté.

En sa qualité de franchiseur et de distributeur, l'organisation canadienne du Groupe Jean Coutu assure une vaste gamme de services d'encadrement et de soutien à ses franchisés, de même que l'approvisionnement, l'entreposage et la livraison de produits pharmaceutiques, parapharmaceutiques et d'articles de consommation courante.

Par l'intermédiaire de sa filiale The Jean Coutu Group (PJC) U.S.A., le Groupe Jean Coutu occupe le deuxième rang du marché de la Nouvelle-Angleterre, où il est propriétaire-exploitant de 331 pharmacies corporatives « Brooks Pharmacy » réparties dans sept États. Ce réseau est desservi par un centre de distribution situé à Dayville (Connecticut) et par un siège social établi à Warwick (Rhode Island). Les pharmacies corporatives, l'entrepôt et le siège social de la filiale américaine regroupaient 9156 employés en date du 31 mai 2002.

Enfin, les divisions immobilières du Groupe Jean Coutu et de sa filiale américaine procèdent à la gestion des baux, de même qu'à l'acquisition, au développement ainsi qu'à la gestion d'immeubles et de centres commerciaux abritant des établissements du réseau.

2.2 PRINCIPAUX DÉVELOPPEMENTS ET ACQUISITIONS AU COURS DES CINQ DERNIÈRES ANNÉES

1997-1998

Le Groupe Jean Coutu a ouvert cinq nouveaux établissements au Québec tout en mettant l'accent sur les rénovations, les agrandissements et les déménagements. Cet exercice financier a aussi vu The Jean Coutu Group (PJC) U.S.A. inaugurer huit nouvelles pharmacies aux États-Unis.

1998-1999

Le Groupe Jean Coutu a poursuivi l'expansion de son réseau de pharmacies corporatives Brooks Pharmacy grâce à l'acquisition des 11 établissements de la chaîne de pharmacies City Drug Inc., situés dans les États du Vermont et de New York. De plus, The Jean Coutu Group (PJC) U.S.A. a acquis cinq établissements indépendants et inauguré six nouvelles pharmacies corporatives Brooks Pharmacy au cours du même exercice financier, alors que le réseau des établissements franchisés au Canada s'enrichissait de deux nouveaux points de vente.

1999-2000

Afin de maintenir sa position parmi les chefs de file de l'industrie, la Compagnie a coordonné avec ses franchisés la rénovation de 45 succursales au Canada alors que 17 succursales de sa filiale américaine ont fait l'objet de travaux de rénovations. La filiale américaine a par ailleurs procédé à la relocalisation de sept établissements.

2000-2001

Le Groupe Jean Coutu a continué à travailler à l'amélioration de son image en procédant à la rénovation de plusieurs succursales (38 au Canada et 26 aux États-Unis). Parmi ces rénovations, certaines succursales ont même fait l'objet d'une relocalisation dans de nouveaux locaux.

De plus, du côté canadien un nouveau concept de succursales, la « PJC Santé Beauté » a été développé. Une première succursale a été ouverte sous cette bannière à Québec.

2001-2002

L'année financière 2001-2002 a été marquée par l'acquisition, en janvier 2002, de 80 pharmacies Osco, situées dans la région de la Nouvelle-Angleterre, aux États-Unis. Ces établissements opèrent maintenant sous la bannière Brooks.

De plus, 10 pharmacies PJC, 1 PJC Santé Beauté et 4 pharmacies Brooks ont été inaugurées au cours de l'exercice 2001-2002, alors que 30 PJC et 16 Brooks ont été agrandies, rénovées ou déménagées.

RUBRIQUE 3 - DESCRIPTION DES ACTIVITÉS

3.1 FRANCHISAGE

3.1.1 Système de franchisage

La Compagnie poursuit ses activités au Canada en exploitant un réseau de franchises attribuées exclusivement à des pharmaciens. Au Québec, le réseau comptait, au 31 mai 2002, 239 pharmacies, 35 PJC Clinique et deux PJC Santé Beauté. En Ontario, on retrouvait huit pharmacies et une PJC Clinique alors qu'au Nouveau-Brunswick, on dénombrait 15 pharmacies et deux PJC Clinique. La convention de franchise donne le droit d'exploiter un établissement moyennant le paiement de redevances calculées sur la base d'un pourcentage du chiffre d'affaires.

La convention de franchise donne le droit d'exploiter un établissement moyennant le paiement de redevances calculées sur la base d'un pourcentage du chiffre d'affaires. En vertu de la convention de franchise, les franchisés bénéficient de certains avantages en contrepartie des redevances qu'ils paient à la Compagnie. Ces avantages comprennent la participation à une publicité à grande échelle, la prestation de services et de conseils relatifs à la mise en exploitation d'un établissement et à sa gestion, le droit d'utiliser les marques de commerce propres au Groupe Jean Coutu, ainsi que l'approvisionnement en produits dont certains sont exclusifs.

Le franchisé doit respecter les politiques et pratiques d'exploitation et de mise en marché du Groupe afin d'assurer une saine administration et la bonne réputation de l'établissement faisant partie du réseau. En vertu de la convention de franchise, il a également l'obligation de s'approvisionner au centre de distribution de la Compagnie pour la majorité des produits et articles qu'il vend dans son établissement.

Le franchisé doit aussi respecter les normes établies par la Compagnie quant aux heures d'ouverture et aux conditions de travail et de formation du personnel.

Chaque établissement est constitué d'une section pharmaceutique et d'une section commerciale.

La section pharmaceutique offre à la clientèle un service professionnel d'ordonnances et de laboratoire, sept jours et sept soirs par semaine. Ce domaine occupe une place centrale dans les activités du réseau, car, outre sa contribution importante aux ventes et à la rentabilité des établissements franchisés, il favorise la fidélité de la clientèle et constitue une source importante d'achalandage.

La section commerciale comprend plusieurs rayons qui offrent une grande variété de produits : soins personnels et capillaires, articles pour bébés, produits naturels, ménagers et de confiserie, de même qu'une multitude d'autres articles répondant aux besoins de consommation courants de la clientèle.

3.1.2 Activités de distribution

Les franchisés achètent de la Compagnie la majorité des produits vendus dans leurs établissements. De plus, la pratique de « l'expédition directe » permet aux franchisés d'acheter des fournisseurs certains produits que le Groupe Jean Coutu ne tient pas dans son entrepôt, et ce, à des prix avantageux préalablement négociés par la Compagnie. S'appuyant sur son important pouvoir d'achat, le Groupe Jean Coutu est en mesure de négocier, et d'obtenir, des prix et des conditions de paiement favorables.

Bien que les établissements situés en Ontario et au Nouveau-Brunswick achètent certains produits de fournisseurs locaux, en particulier les denrées alimentaires, la majorité de leurs achats sont effectués au centre de distribution du Groupe Jean Coutu. Afin de s'assurer que la sélection offerte dans ces établissements corresponde aux attentes particulières des clientèles locales, des gestionnaires travaillent sur place pour émettre les recommandations qui s'imposent et veiller aux ajustements nécessaires relativement à la marchandise offerte.

Attenant au siège social à Longueuil (Québec), le centre de distribution de la Compagnie couvre une superficie de 500 000 pieds carrés, ce qui en fait aujourd'hui l'un des plus importants du genre au Canada.

La Compagnie y a aménagé un quai de transbordement de 22 000 pieds carrés, doté de 40 portes et d'un parc pouvant recevoir 50 remorques. Ces installations permettent de transborder 7 000 remorques par année et d'ainsi accroître de façon importante le taux de rotation des stocks.

3.1.3 Activités d'encadrement et de soutien aux franchisés

Le Groupe Jean Coutu a mis au point, au profit de ses franchisés, des services de soutien hautement spécialisés, couvrant tous les domaines de l'activité commerciale.

Les franchisés bénéficient de l'expertise de la Compagnie en marketing et en gestion par le biais de l'équipe de supervision. Ils ont accès aux services informatiques de gestion et d'ordonnances fournis par la filiale Centre d'information Rx, aux services de sécurité offerts par la filiale Services Sécurivol, de même qu'à une gamme de services professionnels en matière de ressources humaines et de finances.

3.2 VENTES AU DÉTAIL

3.2.1 Réseau de pharmacies corporatives

Par l'entremise de sa filiale The Jean Coutu Group (PJC) U.S.A., le Groupe Jean Coutu poursuit des activités dans le nord-est des États-Unis depuis 1987.

Le réseau Brooks Pharmacy constitue la seconde plus importante chaîne de pharmacies en Nouvelle-Angleterre. En date du 31 mai 2002, elle comptait 331 établissements

répartis comme suit : 163 au Massachusetts, 44 au Connecticut, 46 au Rhode Island, 32 au Vermont, 38 au New Hampshire, 6 au Maine et 2 dans l'État de New York.

La filiale a conçu, pour ses clients, le système informatisé Rx Watch qui permet à ces derniers, grâce à une carte personnalisée, d'accéder, sans frais et à toute heure du jour, à l'information contenue dans leur dossier-patient (médicaments prescrits, allergies, contre-indications et tout autre renseignement nécessaire en cas d'urgence). Elle a, par ailleurs, mis au point une nouvelle fiche-patient qui, à l'émission de chaque ordonnance, incorpore en un seul document imprimé la facture et une information personnalisée sur le médicament prescrit, les contre-indications et les effets secondaires possibles.

En ce qui a trait à la section commerciale, elle a lancé un nouveau concept d'aménagement qui met en valeur le choix et la qualité de la marchandise, tout en accordant une place plus importante au rayon des cosmétiques et des produits de beauté, aux articles saisonniers et aux denrées. Par ailleurs, une place prioritaire a été accordée à l'accroissement de la gamme de produits de marque privée, élément important de fidélisation de la clientèle.

3.2.2 Activités de distribution

Après l'acquisition du réseau Brooks Drug Store en 1995, The Jean Coutu Group (PJC) U.S.A. a mis sur pied une structure de gestion appropriée, recruté des ressources compétentes et procédé à l'achat d'un nouvel immeuble pour abriter son siège social, à Warwick (Rhode Island).

Par la suite, elle a réorganisé l'ensemble de ses activités d'entreposage et de distribution et fait l'acquisition d'un entrepôt à Dayville (Connecticut), qui compte plus de 450 000 pieds carrés d'entreposage et 50 portes de réception. Cet entrepôt a été reconfiguré, complètement réaménagé pour recevoir des dizaines de milliers d'articles différents, et a été doté d'équipement de pointe. Ainsi, le centre de distribution de l'exploitation américaine, tout comme celui de l'exploitation canadienne à Longueuil, bénéficie de tous les avantages inhérents aux systèmes de radiofréquence dont, en premier lieu, une gestion optimale des stocks.

Toutes les pharmacies corporatives Brooks Pharmacy ont adopté la gestion commerciale des points de vente (POS) et, conjointement avec le siège social et le centre de distribution, peuvent tirer profit de cette technologie de pointe pour la planification de leurs stratégies commerciales.

3.3 IMMOBILIER

3.3.1 Gestion des propriétés immobilières

Étant donné l'importance stratégique de l'emplacement et de la qualité physique de ses établissements, le Groupe Jean Coutu centralise la responsabilité et la gestion de tous

les baux des immeubles occupés par ses franchisés au Canada et par ses établissements corporatifs aux États-Unis.

De façon générale, le Groupe Jean Coutu est propriétaire ou locataire principal des espaces. Au Canada, ceux-ci sont loués ou sous-loués aux franchisés, selon le cas. Après avoir sélectionné un emplacement pour un nouvel établissement, la Compagnie prend en charge la négociation des modalités d'acquisition ou de location. Une fois ces modalités établies, la Compagnie procède à la planification de l'aménagement d'un local et assure l'exécution des travaux de construction, de réparation et d'amélioration, selon des plans et devis établis au préalable.

Les divisions immobilières du Groupe Jean Coutu et de sa filiale américaine évoluent directement à partir de leur siège social respectif et emploient des personnes spécialisées dans le domaine de l'immobilier.

Au 31 mai 2002, le Groupe Jean Coutu et sa filiale américaine détenaient 228 propriétés, dont 81 centres et immeubles commerciaux ainsi que 147 immeubles indépendants dont la majorité abrite un établissement du réseau; 132 de ces propriétés sont situées au Québec, 8 en Ontario, 7 au Nouveau-Brunswick et 81 aux États-Unis.

Par l'achalandage qu'ils suscitent, les établissements Jean Coutu situés dans des centres commerciaux contribuent à attirer des locataires de haute qualité. Le Groupe Jean Coutu entend continuer d'investir dans ce secteur stratégique qui confère une valeur considérable à son actif et renforce le positionnement de son réseau.

La gestion de son propre portefeuille immobilier, combinée à la centralisation des contrats de location, vise à assurer la permanence des établissements du Groupe Jean Coutu et à conserver l'important avantage concurrentiel que procure à la Compagnie la qualité des emplacements dans tout le réseau.

Cette stratégie vise à récupérer, au bénéfice des actionnaires, la plus-value que confère aux immeubles la présence même d'un établissement Jean Coutu ou Brooks. C'est pourquoi les divisions immobilières du Groupe Jean Coutu et de sa filiale américaine jouent un rôle stratégique en mettant à contribution l'expertise de la Compagnie dans l'identification d'emplacements de choix qui permettent de maximiser la valeur de son actif et de réaliser le plein potentiel du réseau.

La valeur comptable du portefeuille immobilier canadien se chiffrait à 218 645 000 \$ au 31 mai 2002 et il était grevé d'hypothèques totalisant 9 977 000 \$.

3.3.2 Liste et emplacement des propriétés immobilières

Outre les bâtiments abritant les sièges sociaux et les entrepôts du Groupe Jean Coutu, la Compagnie détient les immeubles suivants :

Centres et immeubles commerciaux ¹

CANADA

Québec

Ancienne-Lorette
Anses-aux-Gascons
Baie-Comeau (a)
Beauport (3)
Bois-des-Filion
Cap-de-la-Madeleine
Cartierville
Charlesbourg
Châteauguay
Chicoutimi
Donnacoona
Dorion
Drummondville
Farnham
Gatineau (2)
Greenfield Park (2)
Ile des Sœurs
Ile-Perrot
Joliette (2)
Jonquière
Laval (2)
Lévis (2) (b)

Louiseville
Magog (c)
Montréal (15) (d)
Nicolet
Paspébiac
Pierrefonds (2)
Québec
Rawdon
Roberval
Rock Forest
Saint-Basile-le-Grand
Saint-Hyacinthe
Saint-Jean-sur-
Richelieu
Saint-Lambert
Sainte-Anne-des-Monts
Sainte-Anne-des-
Plaines(f)
Sainte-Marie-de-Beauce
Sainte-Julie
Shawinigan (2)
Sherbrooke (2)

Varenes (e)
Verdun (2)
Victoriaville (2)

Ontario

Brockville
Casselman
Embrun
Timmins

Nouveau-Brunswick

Moncton
Riverview
Newcastle
Bathurst

ÉTATS-UNIS

Massachusetts

Springfield

New Hampshire

Manchester

-
- (a) La Compagnie possède 74 % de ce complexe.
(b) La Compagnie possède 47 % de un de ces complexes.
(c) La Compagnie possède 90 % de ce complexe.
(d) La Compagnie possède 34 % de un de ces complexes.
(e) La Compagnie possède 84 % de ce complexe.
(f) La Compagnie possède 55 % de ce complexe.

¹ Les chiffres indiquent le nombre de propriétés détenues par la Compagnie dans chaque ville.

Terrains et immeubles indépendants ²

CANADA

Québec

Amos
Anjou
Baie-Saint-Paul (2)
Beaconsfield
Beauport
Boisbriand
Cap-aux-Meules
Cap-de-la-Madeleine (2)
Caplan
Carleton
Cartierville
Chandler
Charny
Charlesbourg
Dorion
Drummondville
Gaspé

Gatineau
Granby
Grande-Rivière
Joliette (2)
Kirkland
La Tuque
Laval (4)
Lavaltrie (2)
Longueuil
Mirabel
Montmagny
Montréal (9)
Neufchâtel
New Richmond
Québec (2)
Rouyn
Saint-Eustache
Saint-Hyacinthe

Saint-Léonard
Saint-Raymond
Sainte-Anne-de-Beaupré
Sainte-Foy
Sainte-Marthe-sur-le-Lac
Sherbrooke
Trois-Rivières (2)
Verdun
Victoriaville

Ontario

Bowmanville
Casselman
Peterborough
Vanier

Nouveau-Brunswick

Campbellton
Moncton
Sackville

² Les chiffres indiquent le nombre de propriétés détenues par la Compagnie dans chaque ville.

Terrains et immeubles indépendants (suite) ²

ÉTATS-UNIS

Connecticut

Dayville
Jewett City
New Britain
Stratford

Maine

Bangor
Brewer
Waterville

Massachusetts

Adams
Amesbury
Billerica
Braintree
Brockton
Cambridge
Clinton
Chicopee
Dorchester
Everett
Fairhaven
Greenfield
Hingham
Hyde Park
Lawrence
Mansfield

Marlborough
Marshfield
Middleboro
New Bedford (2)
North Andover
North Tewksbury
Pepperell
Pittsfield
Reading (2)
Revere
Somerville (2)
South Attleboro
Springfield
Taunton
Ware
Westford
West Springfield
Wilmington

New Hampshire

Bedford
Claremont
Concord
Derry
Dover
Manchester
Nashua
Newmarket

Rhode Island

Central Falls
Cranston
Cumberland
Johnston
Narrangansett (2)
North Kingstown (2)
Pawtucket (2)
Portsmouth
Providence (3)
Tiverton
Warwick (4)
Westerly (2)
West Warwick (2)
Woonsocket

Vermont

Bellows Falls
Bennington
Hardwick

² Les chiffres indiquent le nombre de propriétés détenues par la Compagnie dans chaque ville.

3.4 RESSOURCES HUMAINES

Au 31 mai 2002, le Groupe Jean Coutu et ses filiales regroupaient 10 137 employés permanents, dont 981 au Canada³ et 9 156 aux États-Unis. Le personnel était réparti de la façon suivante :

Le Groupe Jean Coutu (PJC)	728
Centre d'information Rx	114
Services Sécurivol	<u>139</u>
Total des employés au Canada	981
The Jean Coutu Group (PJC) U.S.A.	<u>9 156</u>
TOTAL	10 137

Au 31 mai 2002, un groupe de 391 employés de la Compagnie au Canada était syndiqué. Il s'agit d'employés du centre de distribution du Groupe Jean Coutu situé à Longueuil, lesquels sont membres, depuis janvier 2002, du Syndicat des travailleuses et travailleurs de PJC entrepôt-CSN. Leur dernière convention de travail a été signée en février 1996, avec le Syndicat des travailleurs unis de l'alimentation et du commerce local 501, pour une durée de six ans et trois mois se terminant le 31 décembre 2001. Des négociations sont présentement en cours afin de signer une nouvelle convention collective.

Aux États-Unis, 8 514 employés travaillent dans les pharmacies corporatives et 642 au siège social et au centre de distribution. Aucun des 9 156 employés de la filiale américaine de la Compagnie n'est membre d'un syndicat.

En matière de gestion des ressources humaines, le Groupe Jean Coutu favorise une gestion participative fondée sur la communication, la formation, la promotion interne et la qualité de vie au travail.

Au 31 mai 2002, les établissements franchisés canadiens employaient au total 11 799 personnes. Moins de 1 % des employés sont syndiqués, soit, au total, 68 employés répartis dans deux établissements.

Le service des ressources humaines du Groupe Jean Coutu met également à la disposition des franchisés une équipe professionnelle de conseillers en ressources humaines, chargés notamment d'apporter un soutien à l'implantation du programme de gestion participative et d'assurer l'application de politiques uniformes et équitables dans le réseau.

³ Ce nombre correspond au personnel corporatif seulement et exclut le personnel du réseau canadien de franchises.

Au chapitre de la formation, conscient du rôle primordial du personnel du réseau de franchises dans la fidélisation de sa clientèle, le Groupe Jean Coutu a initié des programmes portant, d'une part, sur la relève interne et, d'autre part, sur la qualité du service à la clientèle.

3.5 MARQUES DE COMMERCE

Le Groupe Jean Coutu détient et utilise une trentaine de marques de commerce représentant ses différentes bannières ainsi que certains produits de marques privées. Les principales marques de commerce de la Compagnie sont Jean Coutu, PJC, PJC Jean Coutu, Pharmacie Jean Coutu Pharmacy, PJC Clinique et Brooks Pharmacy pour les bannières, ainsi que Personnelle, Économie et PJC Premier pour les produits.

3.6 ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET CONCURRENTIEL

Au Canada, le Groupe Jean Coutu n'entrevoit pas d'obstacle majeur à court et à moyen terme, qui pourrait compromettre son évolution commerciale et financière. La Compagnie est d'avis qu'elle peut répondre efficacement, comme elle l'a fait jusqu'ici, à la concurrence intense qui prévaut dans le secteur de la vente au détail de produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques, de même qu'à l'arrivée de nouveaux types de compétiteurs, grâce à son important pouvoir d'achat, à l'efficacité de son organisation centrale et à son habileté à adapter ses politiques commerciales de façon à soutenir la part de marché et la rentabilité de son réseau de franchises. Le Groupe Jean Coutu bénéficie déjà d'une situation enviable dans son marché traditionnel, le Québec.

Le Groupe Jean Coutu estime par ailleurs qu'il est en bonne position pour poursuivre de manière rentable son exploitation aux États-Unis. Son expérience de plus de 15 ans lui a permis d'adapter ses politiques commerciales et sa gestion des coûts à l'environnement très concurrentiel de ce marché, de même qu'aux exigences particulières relatives à l'exploitation de pharmacies corporatives. La Compagnie est donc confiante de pouvoir soutenir et accroître la rentabilité du réseau Brooks Pharmacy, compte tenu des importantes mesures implantées au cours des derniers exercices, de ses expertises éprouvées sur le plan du merchandising et des forces actuelles du réseau Brooks Pharmacy en matière de positionnement, de localisation et de qualité physique de ses établissements.

Enfin, le Groupe Jean Coutu jouit d'une structure financière solide pour la poursuite de son développement, compte tenu notamment de la qualité de son actif immobilier et de l'importance des fonds découlant de ses activités.

RUBRIQUE 4 - PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES

4.1 PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES DES CINQ DERNIERS EXERCICES

Exercices terminés les 31 mai					
(en milliers de dollars, sauf données par action)	2002	2001	2000	1999	1998
Chiffres d'affaires et autres produits	3 586 186	2 924 844	2 577 727	2 289 370	1 940 074
Bénéfice avant impôts sur le bénéfice	209 592	163 170	133 535	119 457	98 375
Bénéfice net	139 879	105 941	86 191	74 307	63 236
Actif total	1 661 605	1 230 805	1 032 671	920 101	851 206
Emprunts à long terme	356 701	145 446	167 063	182 323	84 020
Données par action⁴					
Bénéfice net (de base)	1,24	0,98	0,82	0,70	0,60
Dividende	0,19	0,16	0,12	0,10	0,08

4.2 RÉSULTATS TRIMESTRIELS

(non vérifiés)

(en milliers de dollars, sauf montants relatifs aux actions)	2001-2002				2000-2001			
	31/08/01	30/11/01	28/02/02	31/05/02	31/08/00	30/11/00	28/02/01	31/05/01
Chiffres d'affaires et autres produits	767 578	835 721	921 586	1 061 301	674 509	734 573	743 360	772 402
Bénéfice net	31 433	33 829	37 628	36 989	23 336	26 228	28 482	27 895
Par action								
- de base	0,28	0,30	0,33	0,33	0,22	0,25	0,26	0,25
- dilué	0,28	0,30	0,33	0,33	0,22	0,25	0,26	0,24
Dividende par action	0,04	0,05	0,05	0,05	0,04	0,04	0,04	0,04

⁴ Le 29 septembre 2000, la Compagnie a procédé au fractionnement de ses actions de catégorie A et de catégorie B à raison de deux actions nouvelles pour chaque action détenue. Les données par action ont été calculées en tenant compte de ce fractionnement.

4.3 COMMENTAIRES DE LA DIRECTION

Le chiffre d'affaires du Groupe Jean Coutu s'est accrue de manière appréciable au cours de l'exercice. Cette croissance est la résultante de l'augmentation substantielle des ventes des établissements du réseau canadien et plus particulièrement des pharmacies corporatives aux États-Unis. L'acquisition de 80 magasins Osco en janvier 2002 est l'élément marquant de l'exercice. Cette acquisition s'est reflétée dans l'augmentation des ventes, particulièrement au dernier trimestre.

Le bénéfice net du Groupe Jean Coutu a augmenté sensiblement à chacun des trimestres de l'exercice financier 2001-2002, par rapport aux mêmes périodes de l'exercice financier 2000-2001. Ces résultats reflètent également la saine gestion de l'ensemble des établissements de la Compagnie ainsi que les retombées des initiatives adoptées au cours des dernières années.

4.4 POLITIQUE DE DIVIDENDES

Le Groupe Jean Coutu entend maintenir sa politique de dividendes, laquelle prévoit le paiement aux actionnaires de quatre dividendes trimestriels déterminés en fonction des prévisions financières pour l'exercice en cours. Au cours de l'exercice financier 2001-2002, un dividende total de 0,19 \$ par action a été versé à tous les porteurs d'actions de catégorie A et de catégorie B.

4.5 SITE INTERNET

L'information financière et corporative de la Compagnie est accessible sur le réseau Internet à l'adresse : www.jeancoutu.com. La Compagnie offre d'ailleurs le renouvellement d'ordonnances en ligne, une première au Canada.

Toute l'information sur la filiale américaine est disponible à l'adresse Internet : www.brooks-rx.com.

4.6 ÉVÉNEMENTS SUBSÉQUENTS AU 31 MAI 2002

4.6.1 Déclaration d'un dividende

Le 16 juillet 2002, le conseil d'administration du Groupe Jean Coutu a déclaré un dividende trimestriel de 0,06 \$ à tous les porteurs d'actions de catégorie A et de catégorie B. Ce dividende a été versé le 22 août 2002 à tous les actionnaires inscrits aux registres de la Compagnie le 8 août 2002.

4.6.2 Fractionnement des actions

Le 16 juillet 2002, le conseil d'administration du Groupe Jean Coutu a adopté un règlement visant à modifier les statuts de la Compagnie afin de procéder au fractionnement de toutes les actions de catégories « A » et de catégories « B » émises et

en circulation du capital-actions de la Compagnie, sur une base de deux actions nouvelles pour chaque action détenue.

Le 10 septembre 2002, lors de l'assemblée générale annuelle et extraordinaire, les actionnaires de la Compagnie ont approuvé ce fractionnement prenant effet le 25 septembre 2002. Le capital-actions de la Compagnie est alors passé de 50 858 940 actions de catégorie « A » et 62 000 000 actions de catégorie « B » à 101 717 880 actions de catégorie « A » et 124 000 000 d'actions de catégorie « B ».

4.6.3 Nomination

Lors de l'assemblée générale annuelle et extraordinaire du 10 septembre 2002, monsieur Jean Coutu, président du conseil d'administration et chef de la direction de la Compagnie a annoncé que monsieur François Jean Coutu, président et chef de l'exploitation, assurerait dorénavant la direction générale de la Compagnie à titre de président et chef de la direction. Monsieur Coutu demeurera à titre de président du conseil d'administration de la Compagnie.

RUBRIQUE 5 - MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

En raison de la restructuration des bourses canadiennes, le titre n'est plus inscrit à la Bourse de Montréal depuis le 6 décembre 1999.

Les actions de catégorie A comportant un droit de vote subalterne de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. sont transigées à la Bourse de Toronto, sous le symbole PJC.A.

Information sur le titre

(au 31 mai 2002)

- Symbole boursier : PJC.A
- Inscrit à la Bourse de Toronto en octobre 1987
- Nombre d'actions participantes émises et en circulation :
 - 50 858 940 actions à droit de vote subalterne de catégorie A (en circulation dans le public)
 - 62 000 000 actions de catégorie B
- Haut/bas de l'action pour la période de 12 mois terminée le 31 mai 2002 : 23,65 \$/39,45 \$⁵
- Volume de transactions : 20 195 523
- Cours de l'action au 31 mai 2002 : 38,25 \$

Données par action⁵

- Bénéfice net : 1,24 \$
- Fonds autogénérés : 1,58 \$
- Avoir des actionnaires : 8,40 \$
- Dividende annuel : 0,19 \$

⁵ Le 29 septembre 2000, la Compagnie a procédé au fractionnement de ses actions de catégorie A et de catégorie B à raison de deux actions nouvelles pour chaque action détenue. Ces données ont été calculées en tenant compte de ce fractionnement.

RUBRIQUE 6 - ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

6.1 ADMINISTRATEURS

Le nom, l'occupation et le lieu de résidence des administrateurs du Groupe Jean Coutu de même que le nombre d'actions de catégorie A à droit de vote subalterne et d'actions de catégorie B, détenues directement ou indirectement par chaque administrateur à titre de propriétaire en date du 16 juillet 2002 sont indiqués à la page 6 de la Circulaire d'information de la direction pour la sollicitation de procurations.

6.2 DIRIGEANTS

Le nom, le lieu de résidence et la principale fonction occupée au cours des cinq dernières années par les dirigeants du Groupe Jean Coutu et de ses filiales sont mentionnés ci-dessous :

Nom, lieu de résidence	Fonction⁶
LE GROUPE JEAN COUTU (PJC) INC.	
Jean Coutu Montréal (Québec)	Président du conseil d'administration et chef de la direction
François J. Coutu Outremont (Québec)	Président et chef de l'exploitation
Yvon Béchard Boucherville (Québec)	Premier vice-président exécutif et secrétaire-adjoint
Michel Boucher Boucherville (Québec)	Vice-président, informatique
Carole Bouthillette Boucherville (Québec)	Vice-présidente, finances

⁶ Tous les dirigeants de la Compagnie et de sa filiale américaine ont occupé, au cours des cinq dernières années, les fonctions indiquées au regard de leur nom ou d'autres fonctions de direction au sein de la Compagnie, à l'exception de Denis Courcy qui, avant 1997, était vice-président adjoint des services juridiques à CP Rail, de Kai Goto qui, avant 1999 était directeur distribution au sein de la filiale américaine, de Caroline Guay qui, avant 1998, était avocate pour Provigo Distribution inc., de Donald Kinney qui, avant 1999 était directeur opérations des magasins au sein de la filiale américaine, de Susan Manville qui, en 1997, a quitté la filiale américaine pour être directeur de comptes chez Insko Group pour ensuite revenir au sein de la filiale en 1998, de Richard Mayrand qui, avant 1997, était président-directeur général de B. Mayrand Inc. (chaîne de pharmacies) et de Normand Messier qui a quitté la Compagnie en 1995 pour occuper le poste de vice-président du Groupe Cadieux (chaîne de pharmacies) pour revenir au sein de la Compagnie en 2001, de Robert Pouliot qui, avant 1999 était directeur prévention des pertes et ensuite directeur achats au sein de la filiale américaine et de Kathleen Topor qui, avant 1998 était contrôleur au sein de la filiale américaine.

Nom, lieu de résidence	Fonction ⁶
Denis Courcy Laval (Québec)	Vice-président, ressources humaines
Louis Coutu Montréal (Québec)	Vice-président, politiques commerciales
Yvon Goyer Lachenaie (Québec)	Vice-président, services et promotions
Caroline Guay Montréal (Québec)	Directrice, affaires juridiques et secrétaire corporatif
Alain Lafortune Montréal (Québec)	Vice-président, achats, merchandising et publicité
Jacques Lamoureux Boucherville (Québec)	Vice-président, opérations
Jacques Masse Laval (Québec)	Vice-président du conseil d'administration
Richard Mayrand Anjou (Québec)	Vice-président, activités professionnelles
Johanne Meloche Laval (Québec)	Vice-présidente, cosmétiques, marques exclusives et programmes beauté
Normand Messier Longueuil (Québec)	Vice-président, immobilier
Jean-Pierre Normandin Varenes (Québec)	Vice-président, centre de distribution
Carole Rennie Boucherville (Québec)	Contrôleure

THE JEAN COUTU GROUP (PJC) U.S.A. INC.

Michel Coutu Providence (Rhode Island)	Président et chef de la direction
Kai Goto Chepachet (Rhode Island)	Vice-président, entrepôt/distribution
C. Daniel Haron Warwick (Rhode Island)	Vice-président, pharmacie et affaires professionnelles
Donald Kinney Franklin (Massachusetts)	Vice-président, exploitation des magasins

Nom, lieu de résidence**Fonction** ⁶

Susan Manville
Smithfield (Rhode Island)

Contrôleure

David A. Morocco
Newton (Massachusetts)

Premier vice-président, marketing

Robert Pouliot
North Kingstown (Rhode Island)

Vice-président, achats

Kathleen Topor
North Providence (Rhode Island)

Trésorière

William Z. Welsh Jr.
East Greenwich (Rhode Island)Vice-président exécutif et chef de
l'exploitation**Randy Wyrofsky**
North Providence (Rhode Island)Premier vice-président, finances et chef
de la direction financière

En date du 31 mai 2002, les administrateurs et dirigeants de la Compagnie possédaient, directement ou indirectement, ou exerçaient un contrôle sur 1,24 % des actions à droit de vote subalterne de catégorie A et 100 % des actions de catégorie B.

RUBRIQUE 7 - INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

La Compagnie fournira des exemplaires des documents suivants à toute personne sur demande faite à cet égard au secrétariat corporatif :

- (a) lorsque les valeurs mobilières de la Compagnie font l'objet d'un placement aux termes d'un prospectus simplifié ou qu'un prospectus provisoire simplifié a été déposé au regard d'un placement de ses valeurs, i) une copie de la notice annuelle de la Compagnie et une copie de tout document, ou les pages pertinentes de tout document, incorporés par renvoi dans la notice annuelle, ii) une copie des états financiers consolidés de la Compagnie pour son exercice financier le plus récent et de tout rapport des vérificateurs y afférant ainsi qu'une copie de tout état financier trimestriel pour son exercice financier le plus récent, iii) une copie de la circulaire de la direction pour la sollicitation de procurations de la Compagnie au regard de sa plus récente assemblée annuelle des actionnaires au cours de laquelle des administrateurs ont été élus ou une copie de tout document préparé en lieu et place de cette circulaire, le cas échéant, et iv) une copie de tout autre document incorporé par renvoi dans le prospectus simplifié provisoire ou le prospectus simplifié et qui n'a pas à être fourni aux termes de i) à iii) ci-devant ; ou
- (b) à tout autre moment, une copie de tout document auquel il est fait référence en (a) i) à iii) ci-devant; alors la Compagnie peut exiger le paiement de frais raisonnables si la demande est faite par une personne qui n'est pas un actionnaire de la Compagnie.

L'information sur les principaux porteurs de titres, la rémunération des dirigeants et les prêts aux dirigeants de la Compagnie est présentée dans la Circulaire de la direction pour la sollicitation de procurations, datée du 16 juillet 2002 (pages 3, 4, 8 et 14 respectivement). L'information relative aux pratiques de régie d'entreprise est présentée dans le même document aux pages 16 à 22.

L'information financière additionnelle se rapportant au dernier exercice financier terminé le 31 mai 2002 est présentée dans le rapport annuel 2002, dans la section « Commentaires et analyse de la direction » (pages 19 et 20) ainsi que dans les états financiers et les notes complémentaires (pages 22 à 41).

On peut se procurer ces documents au siège social de la Compagnie :

Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.
530, rue Bériault
Longueuil (Québec) J4G 1S8
(450) 646-9760

RUBRIQUE 8 - ANALYSE PAR LA DIRECTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Pour l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation, il y a lieu de se reporter à la rubrique « Commentaires et analyse de la direction », aux pages 19 et 20 du rapport annuel de la Compagnie.

Les états financiers consolidés des exercices terminés les 31 mai 2002 et 2001 sont présentés aux pages 22 à 41 du rapport annuel 2002 de la Compagnie.