

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

**NOTICE ANNUELLE**  
Exercice terminé le 31 mai 2004



Le 8 octobre 2004

## TABLE DES MATIÈRES

<b>Rubrique 1. Structure de la Compagnie</b> .....	<b>1</b>
Dénomination et constitution.....	1
Relations intersociétés.....	2
<b>Rubrique 2. Développement général de l'activité</b> .....	<b>2</b>
Historique et profil.....	2
Faits saillants et acquisitions des trois derniers exercices.....	3
<b>Rubrique 3. Description des activités</b> .....	<b>4</b>
Forces de l'entreprise.....	4
Secteur d'activité.....	6
Jean Coutu (Canada).....	8
Jean Coutu (États-Unis).....	14
Ressources humaines.....	19
Marques de commerce.....	19
Environnement économique et concurrentiel.....	20
Facteurs de risque.....	20
<b>Rubrique 4. Dividendes</b> .....	<b>21</b>
Événement subséquent.....	21
<b>Rubrique 5. Structure du capital</b> .....	<b>21</b>
Actions à droit de vote subalterne de catégorie A et actions de catégorie B.....	21
Actions de catégorie C.....	23
Événement subséquent.....	24
<b>Rubrique 6. Marché pour la négociation des titres</b> .....	<b>25</b>
Variation du cours et volume des opérations.....	25
<b>Rubrique 7. Administrateurs et dirigeants</b> .....	<b>26</b>
Administrateurs.....	26
Dirigeants.....	26
<b>Rubrique 8. Litige en cours</b> .....	<b>29</b>
<b>Rubrique 9. Membres de la direction et autres personnes intéressées dans des opérations importantes</b> .....	<b>29</b>
<b>Rubrique 10. Agent de transferts et agent chargé de la tenue des registres</b> .....	<b>29</b>
<b>Rubrique 11. Contrats importants</b> .....	<b>29</b>
<b>Rubrique 12. Informations sur le comité de vérification</b> .....	<b>30</b>
Charte.....	30
Composition du comité de vérification.....	34
Compétences financières.....	34
Politique en matière d'approbation des services rendus par les vérificateurs.....	35
Rémunération des vérificateurs.....	36
<b>Rubrique 13. Renseignements supplémentaires</b> .....	<b>36</b>

À moins que le contexte n'indique autrement, l'emploi dans la présente notice annuelle des termes « notre », « nos » et « nous », la « Compagnie », le « Groupe Jean Coutu » fait collectivement référence à Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. et sauf exigence ou indication contraire, à ses filiales.

La notice annuelle qui suit porte sur l'exercice de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. terminé le 31 mai 2004. Ses énoncés traitent du Groupe Jean Coutu indépendamment et sans référence aux activités d'Eckerd, sauf lorsque l'incidence de l'acquisition d'Eckerd est précisément mentionnée.

Le 20 août 2004, le conseil d'administration de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. a décidé de modifier sa date de fin d'exercice financier en vue de se conformer au calendrier de la *National Retail Federation*. À compter de l'exercice 2004-2005, la Compagnie divulguera ses états financiers à raison de quatre trimestres égaux de 13 semaines, se terminant respectivement les 28 août 2004, 27 novembre 2004, 26 février 2005 et 28 mai 2005.

## ÉNONCÉS PROSPECTIFS

La présente notice annuelle contient certains « énoncés prospectifs » au sens de la Private Securities Litigation Reform Act de 1995. Toute déclaration contenue dans la présente notice annuelle qui ne constitue pas un fait historique peut être considérée comme un énoncé prospectif. Dans la présente notice annuelle, les verbes « croire », « prévoir », « estimer » et d'autres expressions similaires indiquent en général des énoncés prospectifs. Ces énoncés prospectifs ne donnent pas de garantie quant à la performance future de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. (la « Compagnie ») ou de son secteur d'activité, et ils 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'activités, soient sensiblement différents du rendement ou des résultats futurs exprimés ou sous-entendus par ces énoncés. La Compagnie ne s'engage pas à mettre à jour ou réviser publiquement des énoncés prospectifs, qu'ils découlent de nouvelles données, d'événements à venir ou autrement.

## Rubrique 1. STRUCTURE DE LA COMPAGNIE

### Dénomination et constitution

Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc., dont le siège social est situé au 530 rue Bériault 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, le 29 septembre 2000 et le 25 septembre 2002, 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.

## **Relations intersociétés**

Au 31 mai 2004, notre seule filiale qui représentait plus de 10 % de notre actif consolidé ou plus de 10 % de nos ventes et de nos produits était The Jean Coutu Group (PJC) USA, Inc., constituée le 6 août 1986 en vertu des lois du Delaware. Cette compagnie, qui est une filiale en propriété exclusive et dont le siège social est situé à Warwick, au Rhode Island, se spécialise dans les activités de vente au détail par l'intermédiaire d'un réseau qui comptait, le 31 mai 2004, 336 pharmacies opérant sous la bannière Brooks. Elle assure également l'entreposage et la distribution de produits, de même que la gestion du portefeuille immobilier de The Jean Coutu Group (PJC) USA, Inc. aux États-Unis.

## **Rubrique 2. DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ**

### **Historique et profil**

Le Groupe Jean Coutu est parmi les 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 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 premier 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) USA, Inc. Au mois d'octobre 1995, alors que le réseau américain comptait 22 pharmacies corporatives, la Compagnie a procédé à une importante acquisition, 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. En janvier 2002, une autre acquisition d'envergure a permis d'ajouter 80 pharmacies au réseau américain.

Au 31 mai 2004, le réseau canadien et américain comptait 655 établissements franchisés et corporatifs.

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) USA, Inc., le Groupe Jean Coutu occupe le deuxième rang du marché de la Nouvelle-Angleterre, où il était, en date du 31 mai 2004, propriétaire-exploitant de 336 pharmacies corporatives « Brooks Pharmacy » réparties dans sept États. Ce réseau est desservi par un centre régional 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 8 859 employés en date du 31 mai 2004.

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.

## **Faits saillants et acquisitions des trois derniers exercices**

### **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, dix pharmacies PJC, un PJC Santé Beauté et quatre pharmacies Brooks ont été inaugurées au cours de l'exercice 2001-2002, alors que trente PJC et seize Brooks ont été agrandies, rénovées ou déménagées.

### **2002-2003**

Au Canada, l'année financière 2002-2003 a été marquée par l'ouverture de huit nouvelles succursales et d'une PJC Clinique. De plus, trois établissements ont été relocalisés dont celui de la rue Sainte-Catherine, à Montréal, qui, avec ses 17 000 pi<sup>2</sup>, représente la plus grande pharmacie du réseau. Finalement, dix-neuf succursales ont été rénovées ou agrandies pour mieux desservir la clientèle.

Aux États-Unis, dix-sept pharmacies corporatives ont été relocalisées et neuf établissements ont été rénovés ou agrandis afin de refléter le nouveau concept Brooks. De plus, quatre nouvelles pharmacies ont été inaugurées au cours de l'année et huit propriétés ont été acquises en vue de développement futur.

### **2003-2004**

Afin de maintenir sa position parmi les chefs de file de l'industrie, la Compagnie a procédé au cours de l'exercice 2003-2004 à l'ouverture de sept nouvelles succursales au Québec et de deux nouvelles succursales au Nouveau-Brunswick. Six succursales ont subi des rénovations majeures, sept succursales ont fait l'objet d'agrandissement et quatre succursales ont été relocalisées. La Compagnie a également finalisé en cours d'exercice l'acquisition de sept nouvelles propriétés au Québec et de trois succursales Pharmasave en Ontario.

La Compagnie a aussi poursuivi l'expansion de son réseau Brooks aux États-Unis, avec l'ouverture de cinq nouvelles succursales et l'acquisition de huit nouvelles propriétés situées dans les états du Connecticut, du Massachusetts, du Vermont et du Rhode Island. Sept succursales Brooks ont également subi des rénovations majeures tandis que six autres succursales ont fait l'objet de relocalisation.

#### *Évènement subséquent*

Le 31 juillet 2004, la Compagnie a finalisé la plus importante transaction de son histoire, en se portant acquéreur de 1 549 établissements Eckerd et diverses installations situés dans treize états du nord-est, du centre du littoral de l'Atlantique et du sud-est des États-Unis pour un montant de 2,375 milliards de dollars américains en plus des ajustements de clôture estimé à 112 millions de dollars américains. Les pharmacies acquises poursuivront leurs activités sous la bannière Eckerd.

À la suite de cette acquisition, la Compagnie détient désormais un réseau combiné de 2 204 établissements, composé de 1 885 établissements exploités par la Compagnie sous les bannières Brooks et Eckerd, situés dans 18 états de l'est des États-Unis, ainsi que de 319 établissements franchisés sous la bannière PJC, situés dans trois provinces canadiennes.

Depuis cette dernière acquisition, la Compagnie est devenue la quatrième chaîne de pharmacies en importance en Amérique du Nord. Elle demeure la deuxième chaîne de pharmacie en importance au Canada.

La déclaration d'acquisition d'entreprise (Annexe 51-102A4), déposée par la Compagnie en date du 16 août 2004, est intégrée à la présente notice annuelle par renvoi.

### **Rubrique 3. DESCRIPTION DES ACTIVITÉS**

#### **Forces de l'entreprise**

***Envergure importante, position de marché dominante, rayonnement géographique étendu et bannières d'établissements réputées.*** Notre réseau d'établissements peut compter sur une envergure importante, une position de marché dominante dans l'est des États-Unis et du Canada et sur un rayonnement géographique étendu. Nous estimons que nos bannières d'établissements réputées, dont PJC Jean Coutu, PJC Clinique, Brooks et désormais Eckerd, possèdent des réputations établies pour la commodité, le professionnalisme et l'excellence des services pharmaceutiques, la sélection et la valeur des autres catégories de produits de même que le service à la clientèle, ce qui nous aide à démarquer nos établissements de ceux de nos concurrents et à accroître notre base importante de clients fidèles. Nous estimons que la diversité géographique de notre réseau dans 18 États de l'est des États-Unis, à la suite de l'acquisition Eckerd, et trois provinces de l'est du Canada réduisent notre exposition à une conjoncture négative du marché au niveau local ou régional.

***Ensemble d'établissements modernes dans des emplacements favorables.*** Nous croyons que nos établissements PJC et Brooks et les établissements Eckerd que nous avons acquis constituent des établissements de qualité supérieure situés dans des emplacements stratégiques. Nous choisissons soigneusement l'emplacement de nos établissements afin de maximiser l'achalandage et la visibilité des établissements et nous œuvrons à gérer efficacement la fermeture ou le déménagement des établissements moins rentables.

Au cours des dernières années, nous avons effectué d'importants investissements en capital dans notre réseau d'établissements. Au cours des cinq dernières années, nous avons investi plus de 117 M \$ US dans l'ensemble de nos établissements Brooks et environ 56 % de nos établissements PJC et Brooks ont fait l'objet soit d'une ouverture, d'une rénovation, d'un déménagement ou d'un remodelage.

***Modèle d'entreprise différencié aux États-Unis.*** Nous estimons que notre modèle d'entreprise aux États-Unis nous distingue pour les considérations positives suivantes :

***Expertise d'exploitation des pharmacies.*** Nous estimons avoir développé une importante expertise d'exploitation de pharmacies qui nous permet de faire concorder efficacement la présentation de nos produits et les préférences de nos clients. Nous exerçons cette expertise tout au long de la chaîne de livraison du produit, soit de l'approvisionnement et de la distribution du produit jusqu'au merchandising et la commercialisation et, finalement, à la vente des produits à nos clients. Notre chaîne de livraison de produits est assurée par une équipe de gestion expérimentée et bien formée, tout comme le personnel de nos établissements. Nous avons également développé une expertise remarquable dans le choix des emplacements et le développement de concepts d'établissements.

***Technologie et systèmes perfectionnés.*** Nous avons amélioré l'efficacité de nos activités au moyen de l'utilisation de technologies telles que la gestion commerciale des points de vente (POS), qui nous permettent de réaliser une analyse en profondeur des stocks et des ventes de produits pharmaceutiques et d'autres catégories de produits et de prendre des décisions rapides à cet égard.

De plus, nous utilisons notre technologie pour raffiner nos activités d'achat et nous collaborons avec nos fournisseurs afin d'adapter notre marchandisage, de personnaliser nos étalages de présentation et d'optimiser l'état des stocks pour les produits à grande demande en fonction des préférences des clients, dans un effort d'amélioration du volume des ventes et des marges brutes. De plus, nous avons développé un système complexe et exclusif d'information et de transitique des opérations de pharmacie, connu sous l'appellation de Rx Pro au Canada et de Brooks Rx Care aux États-Unis. Ce système vise à permettre une gestion efficace des flux de travaux qui optimise les services de pharmacie en mettant l'accent sur la préparation rapide des ordonnances, la réduction des erreurs dans la préparation des ordonnances et la maximisation de l'état des stocks pour les médicaments d'ordonnance à forte demande.

*Structure de gestion rationalisée.* Nous opérons dans le cadre d'une structure de gestion rationalisée relativement « horizontale ». Nous maintenons cette structure de gestion afin d'accélérer le processus de décision, de mieux répondre aux demandes locales de produits et services particuliers et de réduire les coûts indirects de la Compagnie.

*Accent sur les autres catégories de produits à marge supérieure.* Nous améliorons constamment la sélection et la qualité des autres catégories de produits afin d'accroître les ventes des autres catégories de produits. Plus particulièrement, nous mettons constamment l'accent sur l'augmentation de nos ventes de produits de beauté et cosmétiques à marge supérieure, les médicaments en vente libre, les produits de marque maison, les produits saisonniers et la marchandise conçue pour répondre aux goûts et à la demande au niveau local, en vue d'améliorer les marges de profit et de démarquer nos établissements de ceux de nos concurrents. Notre chaîne Brooks a connu une croissance positive des ventes de marchandises pour des établissements comparables au cours de chaque trimestre depuis en 1994.

*Engagement envers les soins et le service à la clientèle.* Nous sommes déterminés à mettre en œuvre une expérience positive de service à la clientèle dans nos établissements. À cette fin, nous nous efforçons de maintenir un niveau optimal de courtoisie et de professionnalisme de la part de notre personnel. Le *2003 Third Annual Shopper Report*, qui constitue une enquête de consommation aux États-Unis publiée par Chain Store Age and Capgemini Ernst & Young, a classé nos établissements Brooks en première place dans leur domaine d'activité pour toutes les catégories, y compris la facilité pour faire des emplettes, les prix et l'assortiment de produits. Nous estimons que notre système de transitique et de gestion d'ordonnances réduit le temps d'attente pour nos clients. De plus, dans plusieurs de nos établissements, nous offrons des heures d'ouverture prolongées, des guichets de commande à l'auto et des renouvellements d'ordonnance par Internet ou par système de téléphone interactif en réponse à la demande de la clientèle pour des fins de qualité et de commodité. En outre, nous concevons la zone pharmacie de nos établissements, y compris les comptoirs de consultation des patients, de façon à améliorer l'atmosphère professionnelle de l'exploitation d'une pharmacie. Notre stratégie vise à faire en sorte que nos pharmaciens fassent partie intégrante du processus de décision en matière de santé de nos clients.

***Production de flux de trésorerie.*** Nos activités canadiennes de franchiseur et de distributeur PJC nous ont procuré des flux de trésorerie constants. Compte tenu de la position de marché importante de nos établissements franchisés PJC au Québec, nous ne prévoyons pas développer notre réseau de franchisés au cours des prochaines années de plus de 10 à 15 établissements par an. Pour cette raison et parce que nos franchisés sont responsables du financement de leurs propres améliorations apportées aux immobilisations, nous ne prévoyons pas effectuer de dépenses en immobilisations majeures à l'égard de nos activités canadiennes au cours des prochaines années. Nos établissements Brooks ont également produit des flux de trésorerie constants, qui ont été affectés en règle générale au réinvestissement dans l'entreprise Brooks. Au cours des prochaines années, nous prévoyons que l'expansion d'établissements sous la bannière Brooks ou la bannière Eckerd se limitera aux établissements que nous nous sommes actuellement engagés à ouvrir.

***Une équipe de gestion expérimentée au rendement antérieur éprouvé.*** Notre Compagnie a été fondée au Québec en 1969 par Jean Coutu, président du conseil. François Jean Coutu est le président et chef de la direction de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. et dirige également notre entreprise de franchisage de pharmacies et de distribution au Canada. Michel Coutu est le président et chef de la direction de The Jean Coutu Group (PJC) USA, Inc. et dirige nos activités de pharmacie aux États-Unis. François Jean Coutu et Michel Coutu, qui sont les fils de Jean Coutu, travaillent chacun dans le secteur de la pharmacie depuis plus de 27 ans.

Nos équipes de haute direction canadiennes et américaines ont développé une expertise approfondie de l'exploitation d'une chaîne de pharmacies détenues en propre et de l'exploitation d'une entreprise de franchisage de pharmacies et de distribution. Les huit hauts dirigeants de ces équipes possèdent en moyenne 24 années d'expérience dans le secteur du détail, y compris une moyenne de 13 années au sein de notre entreprise.

Avant l'acquisition Eckerd, nous avons réalisé, en sus de plusieurs petites acquisitions, deux acquisitions importantes aux États-Unis qui ont permis d'ajouter 301 établissements à notre réseau de pharmacies appartenant à l'entreprise. Nous estimons avoir constamment amélioré le rendement des établissements que nous avons acquis. De plus, nous jugeons que l'expérience de notre direction dans l'intégration de grands ensembles d'établissements au sein de notre réseau existant et dans l'amélioration du rendement des établissements acquis a été et continuera de constituer un facteur important de notre réussite.

## **Secteur d'activité**

Nous exerçons nos activités dans l'imposant secteur nord-américain en croissance de la pharmacie qui, croyons-nous, présente des facteurs incontournables du secteur et des données démographiques favorables. Selon IMS Health, il est projeté que les ventes de médicaments d'ordonnance (tous circuits confondus) aux États-Unis et au Canada croîtront à environ 383 G \$ US et 24 G \$, respectivement, d'ici 2008.

***Données démographiques favorables pour la croissance des ventes de médicaments d'ordonnance.*** Selon IMS Health, le taux de croissance annuel composé des ventes de médicaments d'ordonnance (tous circuits confondus) aux États-Unis devrait atteindre, respectivement, environ 11,7 % et 11,1 % pour la période de 2003 à 2008. Nous croyons que plusieurs facteurs contribueront à cette croissance continue dans le secteur des pharmacies, dont l'espérance de vie accrue, le vieillissement de la génération des baby-boomers, l'introduction de la couverture des médicaments d'ordonnance par Medicare aux États-Unis, l'augmentation de la commercialisation et de l'utilisation des médicaments d'ordonnance axés sur le mode de vie. Selon une enquête du National Ambulatory Medical Care, environ 49 % de toutes les ordonnances rédigées aux États-Unis en 2001 l'étaient pour des personnes d'au moins 55 ans. De même, selon IMS Health, 58,9 % de toutes les ordonnances préparées au Canada en 2003 l'étaient pour des personnes d'au moins 55 ans. Selon le U.S. Census Bureau, en 2005, environ 22,7 % de la population américaine, soit environ 67,5 millions de personnes, devraient être âgées d'au moins 55 ans. Ce pourcentage de la population totale américaine devrait croître à 29,5 %, soit environ 106,2 millions de personnes, d'ici 2025. La population canadienne devrait vieillir à un rythme accéléré, tandis que les personnes de 55 ans et plus devraient représenter 24,7 % de la population totale canadienne, soit environ 8,0 millions de personnes d'ici 2006, et 33,3 %, soit environ 11,8 millions de personnes, d'ici 2021 selon Statistique Canada.

***Réglementation gouvernementale favorable.*** La loi intitulée *Medicare Prescription Drug, Improvement and Modernization Act of 2003* des États-Unis devrait augmenter la couverture de médicaments d'ordonnance aux États-Unis pour les bénéficiaires du régime Medicare. Nous croyons que l'ajout d'une couverture pour les médicaments d'ordonnance par le régime Medicare aux États-



Unis augmentera l'utilisation des médicaments d'ordonnance et aidera à soutenir le taux de croissance de cette industrie à l'avenir.

**Priorité apportée à la santé et au bien-être du consommateur.** Nous croyons que le consommateur accorde une plus grande priorité à la prévention, au bien-être général, au diagnostic précoce des troubles médicaux et à l'achat de produits d'autogestion de la santé, tels que les vitamines, les analgésiques, les herbes médicinales et les produits pour cesser de fumer et les produits de mode de vie, ce qui devrait continuer d'avoir une incidence positive sur les ventes de médicaments d'ordonnance, de médicaments en vente libre, de suppléments nutritifs et d'autres marchandises de pharmacie.

**Secteur très fragmenté aux États-Unis.** Selon nous, le secteur des pharmacies aux États-Unis est fragmenté sans qu'aucune compagnie ne détienne une position de marché dominante. En outre, le seul concept de commerce de détail qui a réussi à occuper et à garder une position de marché dominante est le concept des chaînes de pharmacies. Le marché comprend plusieurs exploitants de chaînes de pharmacies à l'échelle nationale et régionale, plusieurs pharmacies indépendantes, supermarchés, grandes surfaces et pharmacies de vente par correspondance. Ces dernières années, les pharmacies de vente par correspondance ainsi que d'autres canaux ont accru de façon agressive leur position de marché et nous croyons que cette tendance se poursuivra. Nous croyons que cette expansion de position de marché s'est faite principalement aux dépens des pharmacies indépendantes. La proximité demeure un avantage concurrentiel de taille pour les exploitants de chaînes de pharmacies et les pharmacies indépendantes. Bien que plusieurs supermarchés et établissements de marchandises de masse offrent des services de pharmacie, nous croyons que des emplacements pratiques, des établissements de plus petite taille et un excellent service à la clientèle de nombreuses chaînes de pharmacies amènent une plus forte utilisation de ces pharmacies de la part de la clientèle.

**Possibilité de croissance des ventes des autres catégories de produits.** Nous estimons que les autres catégories de produits jumelés aux médicaments d'ordonnance procurent à la clientèle une solution de bien-être complète. Les autres catégories de produits comprennent les produits de beauté, cosmétiques et parfums, les médicaments en vente libre, les produits de soins personnels, de même que des produits saisonniers, de promotion et les autres produits vendus sans ordonnance. Les ventes des autres catégories de produits procurent en règle générale des marges brutes plus élevées que les ventes de médicaments d'ordonnance. Selon le *Drug Store News*, les ventes des autres catégories de produits des pharmacies américaines en 2003 s'élevaient à 38,2 G \$ US.

Selon nous, la catégorie Produits santé en vente libre, laquelle comprend les médicaments en vente libre, a crû au cours des dernières années en partie en raison de la conversion des médicaments populaires sur ordonnance en médicaments en vente libre. Aussi, nous sommes d'avis que les catégories Produits non durables non comestibles et Produits non durables comestibles ont crû au cours de la même période en raison, partiellement, du nombre accru d'emplacements pratiques et de la grande gamme de produits non durables proposée par nombre de chaînes de pharmacies.

Nombre de pharmacies offrent des produits saisonniers afin d'élargir l'assortiment des autres catégories de produits et d'offrir un plus grand choix de marchandises par rapport aux autres canaux de vente au détail. De plus, plusieurs chaînes de pharmacies commercialisent d'autres catégories de produits sous marque maison, offrant ainsi aux clients une solution de rechange de valeur par rapport à la marchandise de marque tout en procurant en règle générale des marges brutes plus élevées que les produits de marque nationale.

## **Jean Coutu (Canada)**

### ***Généralités***

Nos établissements franchisés PJC occupent la première position dans le marché du Québec, soit le principal marché canadien où nous sommes présents. Nous accordons des franchises pour nos établissements PJC parce que, en vertu du droit au Québec, seuls les pharmaciens sont autorisés à posséder des pharmacies. La dénomination PJC est une marque reconnue partout au Québec et notre Compagnie se classe deuxième parmi les compagnies les plus admirées au Québec à la suite d'une enquête récente menée par la revue *Commerce*.

Notre réseau de franchisés PJC peut compter sur de multiples services, dont des services centralisés d'achat, de distribution, de marketing, de formation, de ressources humaines, de gestion, de conseils en exploitation et de systèmes d'information, de même qu'une participation dans notre programme de marque maison. Nos franchisés nous versent une redevance de franchise correspondant en moyenne à environ 4 % des revenus couverts de l'établissement franchisé. Des frais supplémentaires sont facturés pour les autres services tels que les services de ressources humaines, des technologies d'information et de protection contre les pertes. Nos franchisés PJC sont propriétaires de leur entreprise PJC et, à ce titre, sont responsables de la gestion de leur établissement franchisé PJC et du financement de leur investissement dans les stocks et l'agencement de leur établissement. Bien que les ventes de nos établissements franchisés PJC ne soient pas incluses dans nos revenus, les augmentations ou les diminutions de ventes de ces établissements ont un effet direct sur l'augmentation ou la diminution des ventes d'entrepôt et des redevances de franchise.

Nous estimons que les établissements franchisés PJC possèdent une très bonne réputation auprès de ses clients en raison des prix concurrentiels, de la prestation rapide et efficace des services de pharmacie professionnels et de haute qualité, de la présentation de produits de beauté et cosmétiques, des programmes ciblés et étendus de produits saisonniers, du service de développement de photos, des produits de marque maison et des emplacements bien situés. Nous estimons que PJC est également reconnue comme chef de file dans la prestation de nouveaux services, tels que le traitement de photos numériques sur Internet et le renouvellement d'ordonnances sur Internet. De plus, nous estimons que PJC constitue une franchise très recherchée et attrayante parmi les pharmaciens du marché canadien.

Au cours de l'exercice fiscal 2004, notre réseau de franchisés PJC a rempli environ 45 millions d'ordonnances, soit une moyenne d'environ 145 000 ordonnances par établissement, ce qui compte, selon nous, parmi le nombre le plus élevé d'ordonnances au Canada pour une chaîne de pharmacies. Dans notre réseau de franchisés PJC, au cours de la même période, les médicaments d'ordonnance ont représenté environ 56 % des ventes et les autres catégories de produits pour environ 44 % des ventes.

### ***Réseau d'établissements***

La taille typique de nos établissements franchisés PJC varie de 7 500 à 9 500 pi<sup>2</sup>, soit parmi les plus grands au Canada. Nos établissements franchisés PJC sont en règle générale des établissements indépendants situés sur des coins de rue ou dans des centres commerciaux linéaires dans des zones à fort achalandage. Environ 39 % de nos établissements franchisés PJC sont situés dans des immeubles abritant des cliniques médicales ou adjacents à celles-ci. Environ 62 % des établissements de notre réseau de franchisés PJC ont été soit ouverts, déménagés, rénovés ou reconfigurés au cours des cinq dernières années. Nos franchisés PJC offrent en règle générale entre 20 000 et 25 000 autres catégories de produits, y compris environ 1 800 produits de marque maison et de marque exclusive. Parmi les produits de marque maison PJC figure la gamme de produits

*Personnelle* de produits de beauté et cosmétiques qui, nous croyons, a permis de développer une réputation de haute qualité, ainsi que des médicaments en vente libre, des produits de soins personnels et d'autres catégories de produits.

Le tableau suivant représente la répartition géographique de nos établissements franchisés PJC.

<b><u>Province</u></b>	<b><u>Nombre d'établissements au 31 mai 2004</u></b>
Nouveau-Brunswick .....	18
Ontario.....	9
Québec .....	<u>292</u>
Nombre total d'établissements .....	<u>319</u>

Le tableau suivant donne un aperçu des ouvertures, des ajouts et des fermetures d'établissements franchisés PJC depuis le début de l'exercice 1999.

	<b><u>Exercices terminés les 31 mai</u></b>					
	<b><u>1999</u></b>	<b><u>2000</u></b>	<b><u>2001</u></b>	<b><u>2002</u></b>	<b><u>2003</u></b>	<b><u>2004</u></b>
Nombre d'établissements au début de la période.....	286	291	291	293	302	311
Ajouts d'établissements <sup>(1)</sup> .....	5	3	3	5	3	4
Nouveaux établissements <sup>(2)</sup> .....	2	0	2	11	8	5
Établissements fermés ou vendus.....	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>7</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
Nombre d'établissements à la fin de la période.....	<u>291</u>	<u>291</u>	<u>293</u>	<u>302</u>	<u>311</u>	<u>319</u>

(1) On entend par « ajouts d'établissements » les établissements ou les cliniques qui ont été acquis par un franchisé et ajoutés à notre chaîne de pharmacies et dont toutes les activités existantes sont demeurées au même emplacement.

(2) On entend par « nouveaux établissements » les établissements ou les cliniques qui ont fait l'objet d'une ouverture en l'absence de l'achat ou du transfert d'ordonnances d'autres emplacements.

### ***Activités de franchisage***

Au Canada, en vertu des lois qui varient d'une province à l'autre, en règle générale, seuls les pharmaciens sont autorisés à être propriétaires d'une pharmacie. Par conséquent, nous maintenons une relation de franchise avec l'ensemble de nos établissements. Notre convention de franchise accorde aux pharmaciens franchisés le droit d'exploiter un établissement sous la bannière PJC en contrepartie d'un paiement de redevances de franchise et d'autres frais. Nos franchisés PJC sont propriétaires de leur entreprise PJC et, à ce titre, sont responsables de la gestion de leur établissement franchisé PJC et du financement de leur investissement dans les stocks et de l'agencement des établissements. Nous croyons que cet important investissement nous aide à veiller à ce que les intérêts de nos franchisés concordent avec les nôtres ainsi qu'à attirer des franchisés motivés en affaires. Nous estimons que notre modèle de franchise est supérieur à celui de nos concurrents.

*Convention de franchise.* Aux termes de notre convention de franchise, nos franchisés PJC nous versent une redevance de franchise correspondant en moyenne à environ 4 % des ventes couvertes de nos établissements franchisés. Des frais supplémentaires sont facturés pour les services de ressources humaines, de technologies de l'information et de protection contre les pertes. Les ventes couvertes par la redevance de franchise comprennent les ventes de produits pharmaceutiques et d'autres catégories de produits, à l'exception des billets de loterie et des services postaux. Nos franchisés PJC doivent s'approvisionner auprès de notre centre de distribution dans la mesure où nous pouvons leur offrir les produits recherchés. La Compagnie approvisionne les franchisés PJC dans une proportion d'environ 72 % des produits stockés dans nos établissements franchisés, y compris la presque totalité des médicaments d'ordonnance stockés dans ces établissements. La vaste majorité des 28 % restants sont des produits que nous avons décidé de ne pas garder dans notre entrepôt.

Nos franchisés s'engagent à se conformer à des normes qui, estime-t-on, les aident à faire en sorte que leurs établissements franchisés PJC constituent une valeur sûre pour leurs clients et offrent des commodités telles que des heures d'exploitation sept jours par semaine, y compris des heures d'ouverture en soirée. En contrepartie des redevances de franchise, nous procurons à nos franchisés de multiples services, dont des services centralisés d'achat, de distribution, de marketing, de formation, de ressources humaines, de gestion, de conseils en exploitation, de systèmes d'information et des services de gestion immobilière, de même qu'un programme de marque maison. Les franchisés paient également des frais supplémentaires pour des services de ressources humaines, de technologies de l'information et de protection contre les pertes. De plus, les franchisés sont tenus de participer à toutes les grandes campagnes de publicité de PJC et profitent de l'appui de l'équipe de gestion expérimentée de la Compagnie qui possède d'importantes ressources et une expertise du secteur d'activités.

La durée initiale d'une convention type de franchise est de cinq ans avec des options de renouvellement pour deux périodes de cinq ans au gré de l'une ou l'autre des parties. Nous comptons 299 franchisés PJC, dont plusieurs détiennent des franchises pour plusieurs emplacements. Parmi nos franchisés actuels, 140 font partie du réseau d'établissements PJC depuis plus de 10 ans, incluant 65 depuis plus de 20 ans. À toutes fins pratiques, aucun de nos franchisés n'a vendu sa franchise ou autrement abandonné notre réseau PJC au cours des 25 dernières années afin d'ouvrir un établissement sous la bannière d'un concurrent.

*Processus de sélection des franchisés.* Les franchisés éventuels sont soumis à une vérification diligente financière et un examen rigoureux avant d'être invités à faire partie du réseau de franchisés PJC. Tous nos franchisés éventuels doivent être des pharmaciens autorisés de la province où serait situé l'établissement éventuel du franchisé PJC. En plus de cette exigence, nous choisissons les franchisés en fonction de plusieurs facteurs, notamment l'expérience du candidat en affaires et dans le domaine de la pharmacie, le style de gestion, l'expérience en service à la clientèle et l'engagement envers la stratégie d'affaires du réseau d'établissements PJC. Lorsqu'un candidat est choisi comme franchisé potentiel, nous procédons à un examen financier approfondi de sa situation financière afin de s'assurer qu'il possède les ressources et les compétences financières adéquates pour exploiter un établissement sous la bannière PJC. De plus, afin de veiller à ce que chaque nouveau franchisé choisi soit préparé à exploiter un établissement PJC, nous l'invitons à assister à plus de 100 heures de cours de formation portant sur plusieurs aspects importants de l'exploitation d'un établissement PJC et de la propriété et de l'exploitation d'une entreprise en règle générale. Actuellement, plusieurs candidats franchisés pharmaciens ont franchi avec succès le processus de sélection et attendent qu'une franchise devienne disponible.

## ***Activités de marchandisage***

*Pharmacie.* Nous croyons qu'il est impératif que nos pharmaciens PJC fournissent des services et des conseils de haute qualité et avertis à leurs clients. Un des éléments de notre stratégie consiste à ce que nos pharmaciens PJC fassent partie intégrante du processus de décision en matière de santé de nos clients. Nous avons développé un système de transitique et de gestion d'ordonnances conçu pour permettre un processus de gestion efficace du flux des opérations qui optimise les services pharmaceutiques en mettant l'accent sur la préparation rapide des ordonnances, la vérification du contrôle de la qualité, la réduction des erreurs dans la préparation des ordonnances, l'examen des données du déroulement des opérations et la maximisation de la disponibilité des médicaments d'ordonnance à forte demande. Nous estimons que notre système de transitique et de gestion d'ordonnances est crucial à notre objectif de fournir des services professionnels de pharmacie et de soins aux patients. Nous estimons que nos efforts visant à améliorer de façon continue les services de pharmacie à nos établissements franchisés PJC contribuent à la fidélisation de la clientèle et à l'accroissement des visites des clients à nos établissements.

Chaque pharmacie PJC est dotée en tout temps de pharmaciens et de techniciens de laboratoire. Le nombre de pharmaciens et de techniciens de laboratoire est établi en fonction des besoins commerciaux afin d'assurer un service efficace et en temps opportun. Chaque franchisé PJC possède une gamme complète de médicaments d'ordonnance génériques et d'origine.

Afin de nous assurer que nos pharmaciens PJC soient à jour avec les derniers développements en pharmacologie, nous avons établi l'Académie Jean Coutu. L'Académie Jean Coutu offre aux pharmaciens PJC plusieurs programmes de formation permanente, notamment :

- des conférences mensuelles portant sur diverses maladies et leur traitement;
- l'éducation permanente au moyen de cours par correspondance et de colloques;
- des publications périodiques mettant à jour les tendances actuelles du marché et du secteur d'activité.

En outre, tous les pharmaciens PJC ont accès direct à un centre d'information sur les médicaments d'ordonnance qui répond à leurs questions ou à des demandes spéciales au sujet de l'usage d'une médication ou d'autres questions d'ordre médical. Nous avons également développé un programme de formation interne pour nos techniciens de laboratoire qui, nous croyons, est unique au sein de notre secteur d'activité.

*Autres catégories de produits.* Nos établissements franchisés PJC offrent une vaste gamme d'autres catégories de produits, notamment des médicaments en vente libre, des produits de soins personnels, des produits de marque maison, de même que des produits non durables, des produits saisonniers et promotionnels conçus pour répondre aux besoins et à la demande de la clientèle locale pour des fins de commodité et de qualité. Nos établissements franchisés PJC offrent également un vaste choix de produits de beauté, cosmétiques et parfums de qualité supérieure que l'on retrouve le plus souvent aux États-Unis dans les grands magasins ou les magasins spécialisés. Au Canada, les clients se sont traditionnellement tournés vers les pharmacies plutôt que les magasins spécialisés ou les grands magasins pour acheter des produits cosmétiques et de beauté de haute qualité. Nous détenons les droits exclusifs de vente au Canada des gammes françaises de produits de beauté *Garraud Paris* et *Jean d'Estrées Paris* et de la gamme italienne de colorants capillaires *Crema Color par Solfine*. Nous croyons que la sélection et la qualité des produits offerts par nos établissements franchisés PJC procurent à ces établissements un avantage concurrentiel sur les autres pharmacies canadiennes, les grandes surfaces et les détaillants alimentaires.

*Produits de marque maison.* Nos établissements franchisés PJC offrent environ 1 800 produits de marque maison, dont les produits cosmétiques et de beauté exclusifs décrits ci-dessus. Parmi les

produits de marque maison PJC, on compte la gamme de produits de beauté et cosmétiques *Personnelle* qui, nous croyons, se sont taillés une réputation de haute qualité, ainsi que les médicaments en vente libre, les produits de soins personnels et les autres catégories de produits. Nous avons l'intention de continuer à promouvoir et à étendre la marchandise de marque maison et de marque exclusive dans nos établissements franchisés PJC afin d'accroître les ventes de ces produits.

### ***Marketing et publicité***

Nous offrons des programmes centralisés de marketing et de publicité à l'intention de notre réseau d'établissements franchisés PJC. Nous croyons que nos franchisés PJC profitent de la force de notre nom de marque reconnu, de notre appui expérimenté et professionnel en marketing et des coûts de publicité peu élevés découlant de l'envergure de nos activités. Nous consultons régulièrement nos franchisés sur le choix de produits et tenons tous les ans cinq expositions d'achats, dont l'une est consacrée exclusivement aux produits cosmétiques.

La circulaire publicitaire PJC constitue notre principal véhicule promotionnel, bien que nous ayons recours régulièrement à d'autres moyens de marketing, tels que la radio, la télévision et les journaux locaux. Ces circulaires visent à accroître les ventes des produits de beauté, cosmétiques et parfums, des médicaments en vente libre et de la marchandise de marque maison, afin de répondre au goût et à la demande à l'échelle locale, ainsi que pour mettre en évidence le nom de marque PJC Jean Coutu, la qualité de nos services de pharmacie et notre engagement envers le service à la clientèle. Nos efforts de marketing et la publicité sont conçus de façon à faciliter une exécution efficace et de haute qualité en établissement. Nous encourageons nos franchisés à conserver des stocks élevés de marchandises en promotion figurant dans nos circulaires, ce qui, croit-on, augmente l'efficacité de nos dépenses en publicité.

Parmi les autres initiatives de marketing de PJC, on compte la participation au programme de récompense *Air Miles<sup>md</sup>*. Nos établissements franchisés PJC ont l'exclusivité pour le secteur de la pharmacie au Québec au programme de récompense *Air Miles<sup>md</sup>*. Les clients au programme *Air Miles<sup>md</sup>* accumulent des miles de récompense grâce aux produits achetés chez des détaillants dans diverses catégories. Les points peuvent être échangés contre 300 récompenses différentes, notamment les services de voyage, les loisirs et le divertissement, l'électronique et les bons-cadeaux, y compris les bons-cadeaux remboursables dans les établissements franchisés PJC. Le programme promeut la fidélisation des clients en les incitant à magasiner chez les détaillants participants qui promeuvent le programme *Air Miles<sup>md</sup>* plutôt que chez tous les détaillants, comme c'est le cas avec les cartes de crédit des lignes aériennes offrant des avantages en fonction du millage.

### ***Achats et distribution***

En qualité de distributeur auprès de nos établissements franchisés PJC, nous achetons des médicaments d'origine et génériques auprès de plusieurs fabricants et grossistes. Nous croyons que des sources concurrentes sont facilement accessibles pour la presque totalité des médicaments d'ordonnance et des autres catégories de produits que nous fournissons à nos établissements franchisés PJC et que la perte de l'un des fournisseurs n'aurait pas un effet important sur notre entreprise. En ce qui a trait à nos activités canadiennes, le plus important fournisseur de notre centre de distribution pour l'exercice terminé le 31 mai 2004 a été Pfizer Canada, qui comptait pour environ 8 % de la valeur en dollars de notre volume d'approvisionnement du centre de distribution au Canada.

En ce qui a trait à nos activités canadiennes, nous utilisons un entrepôt de données perfectionné afin de suivre et d'analyser les niveaux de stocks en entrepôt et les tendances des ventes dans nos établissements franchisés PJC. Nous croyons que cela nous permet d'optimiser les niveaux de

marchandise et l'éventail de produits dans notre entrepôt et d'aider nos franchisés à prendre des décisions d'achat. Environ 72 % des marchandises des établissements franchisés PJC sont achetées à notre centre de distribution et distribuées par nos propres camions ou des tiers à partir de notre centre de distribution d'avant-garde situé à Longueuil au Québec. Le restant de la marchandise des établissements franchisés PJC est acheté par nos franchisés auprès de fournisseurs tiers.

### ***Immobilier***

Nous comptons d'importants actifs immobiliers canadiens. Au 31 mai 2004, nous étions propriétaires de 166 immeubles, y compris la totalité ou une partie de 79 centres commerciaux linéaires, 10 parcelles de terrains non loties et 77 immeubles indépendants, dont la plupart abritent des établissements franchisés PJC. Nous estimons que les établissements franchisés PJC attirent des locataires de grande qualité dans nos immeubles en raison de l'achalandage constant que suscitent nos établissements franchisés PJC. Nous sommes propriétaires de 126 établissements franchisés PJC que nous louons à nos franchisés. La totalité de ces baux renferment des options de renouvellement de deux périodes de cinq ans et comportent des augmentations de loyer en fonction de la juste valeur marchande. En outre, nous sous-louons 193 établissements à d'autres franchisés PJC aux termes de baux non annulables que nous avons conclus directement avec les locateurs. Les baux que nous avons conclus avec les locateurs sont, en règle générale, d'une durée initiale de dix ans. Nos baux PJC avec d'autres locateurs renferment en général deux options de renouvellement de cinq années chacune et comportent des augmentations de loyer en fonction de la juste valeur marchande. Nous estimons que nos actifs immobiliers canadiens nous permettent de nous assurer que des emplacements de choix demeurent sous la bannière PJC.

### ***Systèmes d'information***

Nos activités de distribution et les activités de nos établissements franchisés PJC sont appuyées par une technologie moderne, y compris la gestion commerciale des points de vente (POS) qui nous permettent une analyse en profondeur des stocks en établissement et en entrepôt et des ventes des produits pharmaceutiques et des autres catégories de produits afin de prendre des décisions rapides, ce qui, estime-t-on, rehausse l'efficacité de nos activités et celle de nos franchisés PJC. Par exemple, grâce à l'usage efficace de l'information fournie par nos systèmes technologiques, nous améliorons nos activités d'achat constamment et travaillons avec nos fournisseurs afin d'adapter notre marchandisage. Nous travaillons également avec nos franchisés PJC pour personnaliser le linéaire de présentation en fonction des préférences de la clientèle en vue d'accroître les volumes de vente et les marges brutes. Dans le cadre de notre stratégie visant à fournir aux franchisés les meilleurs services possibles de technologie de l'information, nous avons créé une filiale, soit Centre d'information Rx Ltée, qui est chargée du développement, de l'installation et de la gestion des systèmes d'information pour nos réseaux d'établissements PJC et Brooks, de même que pour les centres de distribution et les bureaux administratifs connexes. Nous avons l'intention d'étendre la responsabilité de cette composante au réseau d'établissements Eckerd dans l'avenir.

Centre d'information Rx voit également à la bonne marche des communications entre nous et les établissements franchisés PJC. Centre d'information Rx procure des rapports et des statistiques en ligne sur le service, de même que des outils de gestion pour les bureaux administratifs. Centre d'information Rx est dotée d'un service d'assistance qui vise à fournir un soutien sept jours sur sept à nos établissements franchisés PJC et aux établissements Brooks. Centre d'information Rx veille également à rendre accessible à nos établissements franchisés PJC tout nouveau matériel, des mises à jour de logiciels et de l'aide à la formation afin d'agir en qualité de source unique de technologie pour nos franchisés PJC.

Centre d'information Rx a également pour mission de promouvoir l'automatisation continue des activités de nos installations de distribution et d'entreposage afin d'optimiser les activités de transport et d'entreposage, le contrôle des stocks, l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement, les

coûts de manutention, les fluctuations de stocks, de même que les prévisions de reconstitution de stocks en appui de notre objectif de distribution de stocks juste à temps.

Centre d'information Rx a développé un système de transitique et de gestion d'ordonnances exclusif et perfectionné qui est utilisé par tous nos établissements franchisés PJC et établissements Brooks. Ce système est connu sous l'appellation de Rx Pro Canada et de Brooks Rx Care aux États-Unis. Ce système est conçu pour permettre un processus efficace de gestion de flux des travaux qui optimise les services de pharmacie grâce à la préparation rapide d'ordonnances, la vérification du contrôle de la qualité, la réduction des erreurs dans la préparation d'ordonnances, la réduction des possibilités d'interaction de médicaments néfastes, l'examen des données de transitique et la maximisation de la disponibilité des produits sur ordonnance à forte demande. À la demande des clients, ce système permet également à nos clients canadiens d'utiliser tout établissement PJC pour renouveler leurs ordonnances.

## **Jean Coutu (États-Unis)**

### ***Généralités***

Nos activités aux États-Unis ont débuté en 1987 avec un seul établissement et ont pris de l'expansion principalement grâce à des acquisitions, y compris l'acquisition de 221 établissements Brooks en 1994 et de 80 établissements Osco en 2002. En date du 31 mai 2004, nos activités de Brooks comprenaient 336 établissements ainsi qu'un centre régional de distribution situé à Dayville au Connecticut. Brooks se classe au deuxième rang parmi les chaînes de pharmacies en Nouvelle-Angleterre et occupe la première ou la deuxième position de marché dans 56 % des marchés de la Nouvelle-Angleterre où elle œuvre. Nous estimons que Brooks possède une très bonne réputation parmi ses clients en raison des prix concurrentiels, de la prestation rapide et efficace des services pharmaceutiques professionnels, de la présentation de produits de beauté et cosmétiques, des programmes ciblés et étendus de produits saisonniers, du service de développement de photos, des produits de marque maison, des emplacements bien situés et d'un vaste choix d'aliments préparés et d'autres produits non durables. La bannière Brooks est en affaire depuis plus de 65 ans, en faisant l'une des bannières les plus reconnues dans le secteur des pharmacies en Nouvelle-Angleterre. En 2004, *Drug Store News* a décerné à Brooks la mention « Best Regional Chain of the Past 20 Years » dans le cadre de ses prix d'excellence régionale.

### ***Réseau d'établissements***

La taille typique de nos établissements Brooks varie de 10 000 à 13 500 pi<sup>2</sup> et nos établissements Brooks sont des établissements indépendants situés sur des coins de rue ou dans des centres commerciaux linéaires dans des zones à fort achalandage. Environ 52 % de nos établissements Brooks ont été soit ouverts, déménagés, rénovés ou reconfigurés au cours des cinq dernières années, grâce à des investissements de plus 117 M \$ US au cours de cette période. Nos établissements Brooks ont connu une croissance positive par établissement comparable au chapitre des ventes des autres catégories de produits au cours de chaque trimestre depuis 1994. Nos établissements Brooks offrent en règle générale entre 18 000 et 20 000 des autres catégories de produits, y compris environ 1 200 produits de marque maison. Parmi la présentation de produits de marque maison Brooks, on compte les produits de beauté et cosmétiques, les médicaments en vente libre, les produits de soins personnels et les autres catégories de produits.



Le tableau suivant présente les États où sont situés nos établissements Brooks.

<u>État</u>	<u>Nombre d'établissements au 31 mai 2004</u>
Connecticut.....	47
Maine.....	6
Massachusetts.....	166
New Hampshire.....	37
New York.....	2
Rhode Island.....	46
Vermont.....	<u>32</u>
Nombre total d'établissements .....	<u>336</u>

Le tableau suivant donne un aperçu des ouvertures, des acquisitions et des fermetures d'établissements Brooks depuis le début de l'exercice 1999.

	<u>Exercices terminés les 31 mai</u>					
	<u>1999</u>	<u>2000</u>	<u>2001</u>	<u>2002</u>	<u>2003</u>	<u>2004</u>
Nombre d'établissements au début de la période .....	242	254	252	251	331	332
Établissements acquis <sup>(1)</sup> .....	1	0	0	80	0	0
Nouveaux établissements <sup>(2)</sup> .....	9	4	5	4	4	5
Établissements fermés ou vendus .....	<u>8</u>	<u>6</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
Nombre d'établissements à la fin de la période .....	<u>254</u>	<u>252</u>	<u>251</u>	<u>331</u>	<u>332</u>	<u>336</u>

(1) On entend par « établissements acquis » les établissements qui ont été acquis et dont toutes les activités existantes sont demeurées au même emplacement.

(2) On entend par « nouveaux établissements » les établissements ou les cliniques qui ont fait l'objet d'une ouverture en l'absence de l'achat ou du transfert d'ordonnances d'autres emplacements.

### ***Activités de marchandisage***

*Pharmacie.* Nous croyons qu'il est impératif que nos pharmaciens Brooks fournissent des services et des conseils avertis et de qualité supérieure aux clients. Un des éléments de notre stratégie consiste à ce que nos pharmaciens Brooks fassent partie intégrante du processus de décision en matière de santé de nos clients. Dans nos établissements Brooks, nous utilisons le même système exclusif de transitique et de gestion d'ordonnances qui est utilisé dans nos établissements franchisés PJC et qui permet de fournir des services pharmaceutiques et de soins professionnels aux patients. Dans nos établissements Brooks, nous avons nommé ce système Brooks Rx Care. Nous croyons que nos efforts en vue d'améliorer constamment nos services pharmaceutiques dans les établissements Brooks contribuent à la fidélisation de la clientèle et à l'accroissement des visites des clients à nos établissements.

Chaque pharmacie Brooks est dotée de pharmaciens, de techniciens en pharmacie et de techniciens de laboratoire conformément aux besoins commerciaux et en vue d'assurer un service précis et en temps opportun. Chaque pharmacie Brooks possède en stock une gamme complète de médicaments d'ordonnance génériques et d'origine. Pour l'exercice terminé le 31 mai 2004, environ 45 % des

ordonnances préparées dans notre réseau d'établissements Brooks visaient des médicaments de marque alors qu'environ 55 % portaient sur des médicaments génériques.

Dans le cadre de notre programme permanent de formation des employés et dans le but d'améliorer le service à la clientèle, nous avons demandé et obtenu une accréditation de la part de l'American Council on Pharmaceutical Education. À l'interne, nous avons également augmenté nos efforts de formation en retenant les services de deux professeurs de l'université du Rhode Island qui ont leurs bureaux dans notre service général de pharmacie et deux professeurs du Massachusetts College of Pharmacy présents dans deux établissements de la région de Boston.

*Autres catégories de produits.* Nos établissements Brooks offrent une vaste gamme d'autres catégories de produits, notamment des produits de beauté, cosmétiques et parfums, des médicaments en vente libre, des produits de soins personnels, des produits de marque maison, ainsi que des produits non durables, saisonniers et promotionnels adaptés aux goûts et à la demande de la clientèle locale pour des fins de commodité et de qualité. Dans le cadre de notre stratégie visant à démarquer Brooks par rapport aux magasins à escompte et aux supermarchés relativement aux autres catégories de produits, nous déployons des efforts afin de rehausser notre réputation comme source de marchandises de beauté, de cosmétiques et de parfums de haute gamme. Nous croyons que ces produits représentent une opportunité intéressante de croissance des ventes d'autres catégories de produits. Afin de capitaliser sur cette opportunité de croissance, nous avons ouvert des Derma Skincare Centers dans plusieurs de nos établissements Brooks. Ces centres offriront des produits de soins de la peau de qualité supérieure, y compris les marques françaises de soins de la peau *Vichy Laboratoires*, *Avene* et *Dermablend*. Ces produits offrent en règle générale des marges plus élevées et sont vendus à prime par rapport aux produits cosmétiques traditionnels vendus dans les pharmacies. Nous possédons actuellement six centres en exploitation et plusieurs autres emplacements supplémentaires devraient être prêts d'ici la fin de l'exercice 2005. De plus, nous estimons être bien placés pour mettre en valeur notre expérience dans nos établissements franchisés PJC en marchandisage de produits de beauté, cosmétiques et parfums de qualité supérieure et pour intégrer les meilleures pratiques utilisées dans ces établissements.

*Produits de marque maison.* Nos établissements Brooks offrent environ 1 200 produits de marque maison. Les marques *Brooks*, *Harvard Square* et *Fidelity* constituent les marques privées de Brooks.

### ***Marketing et publicité***

Notre stratégie de publicité et de promotion Brooks utilise l'imprimé, les circulaires, de même que des publicités régionales ciblées à la radio et à la télévision. Les circulaires constituent notre forme la plus intensive de publicité pour nos établissements Brooks, avec environ quatre millions de circulaires distribuées hebdomadairement par l'entremise de divers canaux tels que les encarts dans les quotidiens et les magazines. Ces circulaires visent à augmenter les ventes des produits à marge supérieure et à attirer la clientèle pour ce que nous appelons les quatre « quadrants » des produits de premier plan de nos établissements Brooks, soit : les aliments préparés et les autres articles courants; les produits de santé; les articles de beauté et cosmétiques; et les offres de produits saisonniers et promotionnels. De plus, ces circulaires sont personnalisées afin de mettre en évidence les produits de beauté et cosmétiques, les médicaments en vente libre et les marchandises de marque maison, de satisfaire les goûts et la demande de la clientèle locale et de mettre l'accent sur le nom de marque Brooks, la qualité de nos services pharmaceutiques et notre engagement envers le service à la clientèle. Nos efforts de marketing et la publicité sont conçus de façon à cibler et à faciliter une exécution efficace et de haute qualité dans nos établissements. Nous travaillons pour maintenir des stocks élevés de marchandises en promotion figurant dans les circulaires, ce qui, selon nous, augmente l'efficacité de nos dépenses en publicité.

### ***Achats et distribution***

Pour l'exercice terminé le 31 mai 2004, nous avons acheté environ 93 % du volume total des médicaments d'ordonnance d'origine (en termes de dollars) pour notre réseau d'établissements Brooks auprès d'un seul fournisseur, soit McKesson Corporation. En vertu de notre contrat, McKesson a convenu d'approvisionner notre réseau d'établissements Brooks en médicaments d'ordonnance de marque. Nous achetons des médicaments génériques auprès de plusieurs fabricants et grossistes. Nous croyons que des fournisseurs concurrents sont facilement accessibles pour la presque totalité des médicaments de marque et génériques et des autres catégories de produits que nous offrons dans nos établissements Brooks et que la perte de l'un des fournisseurs n'aurait pas un effet important sur notre entreprise. Le plus important fournisseur des autres catégories de produits pour l'exercice terminé le 31 mai 2004 étaient Procter & Gamble, qui comptait pour environ 8 % de la valeur en dollars des achats totaux de stocks des établissements Brooks.

Les achats de nos établissements Brooks sont, en règle générale, centralisés afin d'assurer leur uniformité et leur efficacité. Chez Brooks, nous utilisons un entrepôt de données perfectionné afin de suivre et d'analyser les niveaux des stocks et les tendances des ventes qui nous permettent d'optimiser les niveaux des marchandises et leur gamme. Pour l'exercice terminé le 31 mai 2004, environ 77 % des autres catégories de produits de Brooks et 82 % des médicaments d'ordonnance des établissements Brooks ont été achetés de façon centralisée et distribués, principalement par nos propres camions, à partir de notre centre de distribution Brooks à Dayville, au Connecticut. Le restant de la marchandise des établissements Brooks est expédié directement aux établissements Brooks ou acheté au niveau local par chaque établissement.

### ***Tiers payeurs***

Pour l'exercice terminé le 31 mai 2004, Mass Health a compté pour environ 10,25 % des ventes de produits pharmaceutiques au sein du réseau d'établissements Brooks. Aucun autre contrat individuel de régime de santé ou autre tiers payeur n'a compté pour plus de 10 % de ces revenus au cours de la même période. Dans le cadre d'un contrat typique intervenu avec un tiers payeur (tel qu'une compagnie d'assurance, une compagnie de gestion de prestations d'ordonnance, un organisme gouvernemental, un employeur privé, une organisation de soins de santé intégrés ou un autre fournisseur de soins gérés), ce dernier accepte de payer la totalité ou une partie des achats sur ordonnances admissibles d'un client en échange de taux réduits sur les ordonnances. Les programmes Medicaid des états américains peuvent fixer les honoraires d'exécution d'ordonnances admissibles de même que les escomptes applicables par une pharmacie à un médicament.

Pour l'exercice terminé le 31 mai 2004, les cinq principaux tiers payeurs du réseau d'établissements Brooks comptaient pour environ 43,5% des ventes de produits pharmaceutiques. Pour la même période, les ordonnances des tiers payeurs ont représenté 94,9 % des ventes de produits pharmaceutiques et 92,6 % des ordonnances préparées dans notre réseau d'établissements Brooks.

Dans le cours normal, les activités de pharmacie de Brooks sont assujetties à des vérifications par les tiers payeurs et des remboursements peuvent être exigés en cas de paiement en trop. Toute perte d'affaires importante d'un tiers payeur, tous paiements en trop ou tous différends sur le respect des modalités d'une convention intervenue avec un tiers payeur pourraient avoir une incidence défavorable importante sur notre Compagnie et nos résultats d'exploitation.

### ***Immobilier***

Brooks possède d'importants actifs immobiliers dans les marchés où elle est présente. Nos activités Brooks comprenaient, en date du 31 mai 2004, 336 établissements et un centre de distribution régional. De nos 336 établissements Brooks, environ 135 sont des établissements indépendants et environ 93 établissements comportent des guichets de service à l'auto. Notre siège social est situé à Warwick, au Rhode Island. Nous sommes propriétaire de 102 immeubles en sol américain, y compris

84 établissements Brooks, notre centre de distribution Brooks et le siège social de Brooks, alors que nous louons les 252 emplacements restants aux termes de baux non annulables, dont plusieurs sont d'une durée initiale de 10 à 15 ans. En plus du loyer de base, qui est fixé selon les taux concurrentiels du marché, certains de ces baux prévoient le paiement de loyers supplémentaires en fonction du volume des ventes de même que le remboursement au titre des taxes, de l'entretien et de l'assurance. Nos baux de Brooks renferment en général deux options de renouvellement de cinq années chacune et comportent des augmentations de loyer en fonction de la juste valeur marchande. Nous estimons que nos actifs immobiliers de Brooks nous permettent de nous assurer que des emplacements de choix demeurent sous la bannière Brooks.

### ***Systemes d'information***

Nos activités Brooks peuvent compter sur l'utilisation de la technologie, y compris la gestion commerciale des points de vente (POS) qui nous permettent une analyse en profondeur des stocks et des ventes de produits pharmaceutiques et d'autres catégories de produits afin de prendre des décisions rapides, ce qui, selon nous, rehausse l'efficacité de nos activités Brooks. Par exemple, grâce à l'usage efficace de l'information fournie par nos systèmes technologiques, nous améliorons nos activités d'achat et collaborons avec nos fournisseurs afin d'adapter notre merchandising et personnaliser le linéaire de présentation en fonction des préférences de la clientèle en vue d'accroître les volumes de vente et les marges brutes. Nos systèmes de technologie de l'information Brooks sont mis au point et maintenus par Centre d'information Rx, notre filiale mandatée pour élaborer, installer et gérer des systèmes d'information pour nos établissements canadiens et américains, les centres de distribution et les bureaux administratifs.

Nous utilisons pour tous nos établissements Brooks le système exclusif et perfectionné de transitique et de gestion d'ordonnances conçu par Centre d'information Rx et également utilisé pour nos établissements franchisés PJC. Dans nos établissements Brooks, nous avons nommé ce système Brooks Rx Care. Ce système est conçu pour permettre un processus efficace de gestion de flux des travaux qui optimise les services de pharmacie grâce à la préparation rapide des ordonnances, la vérification du contrôle de la qualité, la réduction des erreurs dans la préparation des ordonnances, la réduction des possibilités d'interaction néfaste de médicaments, l'examen des données de transitique et la maximisation de la disponibilité des produits sur ordonnance à forte demande. À la demande des clients, ce système permet également à nos clients Brooks d'utiliser tout établissement Brooks pour renouveler leurs ordonnances.

## Ressources humaines

Au 31 mai 2004, le Groupe Jean Coutu et ses filiales regroupaient 9 905 employés permanents, dont 1 046 au Canada<sup>1</sup> et 8 859 aux États-Unis. Le personnel était réparti de la façon suivante :

---

Le Groupe Jean Coutu (PJC)	773
Centre d'information Rx	138
Services Sécurivol	135
Total des employés au Canada	1 046
The Jean Coutu Group (PJC) USA	8 859
<b>TOTAL</b>	<b>9 905</b>

---

Au 31 mai 2004, un groupe de 389 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 du Syndicat des travailleuses et travailleurs de PJC entrepôt-CSN. Des négociations, pour le renouvellement de la convention collective, ont eu lieu en 2002 et les opérations du centre de distribution ont été perturbées par un conflit de travail d'une durée de huit semaines. La convention collective a été signée le 18 janvier 2003, pour une durée de trois ans, se terminant le 31 décembre 2005.

Au 31 mai 2004, les établissements franchisés canadiens employaient au total 13 043 personnes, dont une succursale syndiquée représentant 32 employés.

Aux États-Unis, les activités Brooks comptaient environ 8 859 employés, dont 8 603 étaient employés au sein des établissements et dans le centre de distribution tandis que 202 étaient employés dans des postes administratifs au siège social.

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.

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.

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.

## Marques de commerce

Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. Jean Coutu est propriétaire ou détient des droits à l'égard des marques de commerce ou des noms commerciaux qu'il utilise dans le cadre de l'exploitation de son entreprise, y compris, notamment, « Brooks » et « Brooks Rx Care » aux États-Unis; « Personnelle », « PJC », « PJC Jean Coutu » et « PJC Clinique » au Canada; et « Rx Pro » dans les provinces de Québec et du Nouveau-Brunswick. Dans le cadre de la transaction d'Eckerd, la Compagnie a aussi acquis les droits relatifs aux marques de commerce et aux noms commerciaux

---

<sup>1</sup> Ce nombre correspond au personnel corporatif seulement et exclut le personnel du réseau canadien de franchises.

utilisés dans le cadre de l'exploitation de l'entreprise TDI, y compris, notamment, « Eckerd », « Ecker,d » et « Genovese ».

### **Environnement économique et concurrentiel**

Les établissements PJC et Brooks (et désormais les établissements Eckerd acquis par la Compagnie) livrent concurrence à des compagnies locales, régionales et nationales, y compris d'autres chaînes de pharmacies et regroupements de bannières, des pharmacies indépendantes, des supermarchés, des grandes surfaces et des magasins à escomptes. Ils livrent principalement concurrence à des chaînes de pharmacies nationales, telles que Shoppers Drug Mart, au Canada, et Walgreens et CVS, aux États-Unis, mais la concurrence se fait de plus en plus sentir de la part des supermarchés et des grandes surfaces tels que Wal-Mart et Target, qui ont élargi leur offre de produits afin d'inclure des produits et services pharmaceutiques. La concurrence se fait de plus en plus sentir également de la part des fournisseurs Internet, des pharmacies de vente par correspondance et, aux États-Unis, de la réimportation des médicaments d'ordonnance. Voir la rubrique «Risques et incertitudes – la concurrence » de notre rapport de gestion, à la page 34 du rapport annuel 2004 de la Compagnie.

Les chaînes de pharmacies demeurent le principal réseau de ventes de médicaments d'ordonnance et ont augmenté leur part des ventes sur ordonnance aux dépens des pharmacies indépendantes, qui ont de la difficulté à livrer concurrence aux chaînes de pharmacies au niveau des prix des autres catégories de produits. Un autre facteur important expliquant la compétitivité des chaînes de pharmacies est la commodité de leurs emplacements. Selon une enquête produite en 2004 par la National Association of Chain Drug Stores Foundation Survey, 68 % des clients ont noté que la commodité constituait la principale raison quant au choix d'une pharmacie en particulier.

### **Facteurs de risque**

La rubrique « Risques et incertitudes » de notre rapport de gestion aux pages 34 et 35 du rapport annuel 2004 de la Compagnie, est intégrée aux présentes par renvoi, et sera éventuellement complétée par la rubrique « Risques et incertitudes » de nos rapports intermédiaires aux actionnaires.

#### **Rubrique 4. DIVIDENDES**

Le tableau qui suit présente un sommaire des dividendes en espèce déclarés et versés par la Compagnie à tous les porteurs d'actions à droit de vote subalterne de catégorie A et de catégorie B au cours des trois derniers exercices.

##### **Exercices se terminant les 31 mai (\$ canadien par action)**

---

2004	0,12
2003	0,12
2002	0,09

Pour l'exercice se terminant le 31 mai 2005, 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.

La déclaration, le montant et la date de tout dividende futur continueront à être examinés par le conseil d'administration de la Compagnie en fonction du bénéfice de la Compagnie et de ses besoins financiers, de tous les engagements en vertu de ses documents d'emprunt, et autres conditions qui ont cours à ce moment-là.

#### **Événement subséquent**

Le 20 août 2004, le conseil d'administration du Groupe Jean Coutu a déclaré un dividende trimestriel de 0,03 \$ canadien à tous les porteurs d'actions à droit de vote subalterne de catégorie A et de catégorie B. Ce dividende a été versé le 23 septembre 2004 à tous les actionnaires inscrits aux registres de la Compagnie le 9 septembre 2004.

#### **Rubrique 5. STRUCTURE DU CAPITAL**

Notre capital-actions autorisé est constitué d'un nombre illimité d'actions à droit de vote subalterne de catégorie A, sans valeur nominale, d'un nombre illimité d'actions de catégorie B, sans valeur nominale (les « actions de catégorie B ») et d'un nombre illimité d'actions de catégorie C, sans valeur nominale, pouvant être émises en une ou plusieurs séries (les « actions de catégorie C »). Au 31 mai 2004, 106 673 510 actions à droit de vote subalterne de catégorie A et 120 250 000 actions de catégorie B étaient émises et en circulation comme étant entièrement libérées. Aucune action de catégorie C n'est actuellement émise et en circulation.

Le texte qui suit résume les dispositions importantes se rapportant aux diverses catégories d'actions de notre capital-actions autorisé et est assujéti au texte intégral des droits, privilèges, conditions et restrictions rattachés à ces actions.

#### **Actions à droit de vote subalterne de catégorie A et actions de catégorie B**

##### *Droits de vote*

Les actions à droit de vote subalterne de catégorie A donnent droit à une voix par action et les actions de catégorie B donnent droit à dix voix par action.

### *Changement des droits de vote afférents aux actions de catégorie B*

Dans le cas où la « famille Coutu » cesserait d'être le propriétaire véritable, directement ou indirectement, d'actions représentant au moins 50 % des voix afférentes à toutes les actions alors en circulation, les actions de catégorie B confèreraient alors à leurs porteurs une voix par action.

« Famille Coutu » s'entend de Jean Coutu et de ses descendants, nés ou à naître, ou l'un deux, de même qu'une personne morale, une compagnie de personnes ou une fiducie, quel que soit son mode de constitution, contrôlée par un ou plusieurs d'entre eux.

### *Émission d'actions de catégorie B*

Tant que les actions de catégorie B sont en circulation, nous ne pouvons, en aucun temps, à moins que les porteurs de ces actions n'aient donné leur consentement dans le cadre d'une résolution spéciale, émettre des actions à droit de vote subalterne de catégorie A à moins que nous, au moment de l'émission et de la manière déterminée par le conseil d'administration, n'offrions aux porteurs d'actions de catégorie B le droit de souscrire, au prorata du nombre d'actions qu'ils détiennent respectivement, un nombre total d'actions de catégorie B de sorte que, si les porteurs d'actions de catégorie B décidaient de souscrire toutes les actions de catégorie B qu'ils auraient le droit de souscrire à ce moment, la proportion des droits de vote afférents aux actions de catégorie B émises et en circulation immédiatement après cette souscription par rapport à tous les droits de vote afférents à toutes les actions émises et en circulation immédiatement après l'émission des actions à droit de vote subalterne de catégorie A serait la même immédiatement après l'émission des actions à droit de vote subalterne de catégorie A qu'elle n'était immédiatement avant cette émission.

### *Dividendes*

Les actions à droit de vote subalterne de catégorie A et les actions de catégorie B participent de façon égale, à raison d'une action pour une action, à tout dividende qui peut être déclaré, versé ou réservé pour paiement par nous.

### *Privilège d'échange dans le cas d'une offre*

Si une offre (terme défini plus bas) devait être présentée pour les actions de catégorie B aux porteurs d'actions de catégorie B sans l'être en même temps selon les mêmes modalités aux porteurs d'actions à droit de vote subalterne de catégorie A, chaque action à droit de vote subalterne de catégorie A deviendrait échangeable en une action de catégorie B au choix du porteur afin de lui permettre d'accepter cette offre, sous réserve toutefois de l'acceptation de l'offre par les porteurs d'un nombre d'actions de catégorie B en circulation qui leur donnent le droit, à une date donnée, à plus de 50 % des droits de vote afférents à toutes les actions du capital-actions de la Compagnie assorties de droits de vote.

« Offre », au sens des statuts de modification, s'entend d'une offre publique d'achat, d'une offre publique d'échange de titres ou d'une offre publique de rachat (au sens de la Loi sur les valeurs mobilières (Québec) telle que libellée actuellement ou qu'elle peut être modifiée ou rééditée par la suite) afin d'acheter les actions de catégorie B; cependant, une offre ne comprend pas (i) une offre présentée au même moment, au même prix et selon les mêmes conditions à tous les porteurs d'actions de catégorie B et à tous les porteurs d'actions à droit de vote subalterne de catégorie A, (ii) une offre pour toutes les actions de catégorie B ou pour une partie de celles-ci émises et en circulation au moment de l'offre, lorsque le prix d'acquisition pour chaque action de catégorie B ne dépasse pas 115 % du cours moyen obtenu en faisant la moyenne des cours de clôture des actions à droit de vote subalterne de catégorie A durant les 20 jours de bourse qui précèdent la date de l'offre, ou (iii) une offre présentée par un ou plusieurs membres de la famille Coutu à un ou plusieurs membres de cette famille.



Le privilège d'échange peut s'exercer jusqu'à la date d'expiration d'une offre en nous fournissant ou à l'agent des transferts un avis écrit de son intention d'exercer ledit privilège d'échange pour toutes les actions à droit de vote subalterne de catégorie A ou pour une partie de celles-ci qu'il détient, accompagné des certificats d'actions attestant ces actions. Le privilège d'échange est réputé exercé à la date de réception par nous-mêmes ou l'agent des transferts de cet avis écrit accompagné des certificats d'actions; les statuts de modification prévoient le traitement des avis et des certificats d'actions, l'émission des certificats d'actions, l'exercice des droits de vote, l'envoi des avis par notre agent des transferts aux porteurs d'actions à droit de vote subalterne de catégorie A et le paiement du prix d'acquisition pour les actions vendues aux termes de l'offre.

#### *Privilège d'échange afférent aux actions de catégorie B*

Chaque action de catégorie B peut en tout temps, au gré du porteur, être échangée pour une action à droit de vote subalterne de catégorie A.

#### *Liquidation*

En cas de liquidation ou de dissolution de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. ou de toute autre distribution de nos éléments d'actif entre nos porteurs d'actions aux fins d'une liquidation de nos activités, les porteurs d'actions à droit de vote subalterne de catégorie A et les porteurs d'actions de catégorie B ont le droit de se partager à égalité tous nos éléments d'actif disponibles pour assurer le paiement ou la distribution, à raison d'une action pour une action, en se fondant sur le nombre d'actions qu'ils détiennent respectivement, sans préférence ni distinction.

#### *Rang*

Sauf disposition contraire ci-dessus, chaque action à droit de vote subalterne de catégorie A et chaque action de catégorie B sont assorties des mêmes droits, sont égales à tous les égards et doivent être traitées par nous-mêmes comme si elles étaient des actions d'une même catégorie. Les actions à droit de vote subalterne de catégorie A et les actions de catégorie B, en ce qui a trait aux dividendes et au remboursement du capital en cas de liquidation ou de dissolution, prennent rang après les actions de catégorie C.

#### *Modification*

Nos statuts de modification prévoient que certaines modifications, lesquelles auraient une incidence sur les droits, privilèges, conditions et restrictions afférents aux actions à droit de vote subalterne de catégorie A et aux actions de catégorie B, doivent être autorisées par une majorité d'au moins les  $\frac{3}{4}$  des voix exprimées à une assemblée des porteurs d'actions à droit de vote subalterne de catégorie A ou, selon le cas, des porteurs d'actions de catégorie B, dûment convoquée à cette fin.

#### **Actions de catégorie C**

Les actions de catégorie C peuvent être émises à l'occasion en une ou plusieurs séries et nos administrateurs peuvent, par voie de résolution, déterminer la désignation, les droits, les privilèges, les conditions et les restrictions afférents à chaque série. Les actions de catégorie C de chaque série ont le même rang que les actions de catégorie C de toute autre série quant aux dividendes et au remboursement du capital dans le cas d'une liquidation ou d'une dissolution de notre Compagnie, et ont priorité par rapport aux actions à droit de vote subalterne de catégorie A et aux actions de catégorie B quant aux dividendes et au remboursement du capital.

#### *Droits de vote*

Les actions de catégorie C, en tant que catégorie, ne comportent aucun droit de vote, à l'exception des cas où les droits de vote d'une catégorie sont prévus dans nos statuts de modification.

### *Liquidation*

En cas de liquidation ou dissolution de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. ou de toute autre distribution de nos éléments d'actif entre nos porteurs d'actions aux fins d'une liquidation de nos activités, les porteurs d'actions de catégorie C ont le droit de recevoir le capital versé relativement à ces actions, ainsi qu'à tout dividende non cumulatif déclaré et demeuré impayé au moment de la distribution ou, selon le cas, à tout dividende cumulatif cumulé et demeuré impayé, déclaré ou non, mais n'auront droit à aucune autre participation dans nos éléments d'actif.

### *Modification*

Les statuts de modification prévoient que certaines modifications, lesquelles auraient une incidence sur les droits, privilèges, conditions et restrictions afférents aux actions de catégorie C, doivent être autorisées par au moins les  $\frac{3}{4}$  des voix exprimées à une assemblée des porteurs d'actions de catégorie C dûment convoquée à cette fin.

### **Événement subséquent**

Suite à un appel public à l'épargne et un placement privé aux États-Unis initié le 8 juillet 2004, 33 350 000 reçus de souscription ont émis pour un produit brut total de 581 957 500 \$ canadiens. Le 30 juillet 2004, ces reçus de souscription ont été échangés contre des actions à droit de vote subalterne de catégorie A du Groupe Jean Coutu, sur une base de un pour un.

## **Rubrique 6. MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES**

Les actions à droit de vote subalterne de catégorie A sont inscrites à la Bourse de Toronto et sont transigées sous le symbole PJC.A.

En vue de clarifier la nature des titres inscrits à sa cote et de normaliser leur classification, la Bourse de Toronto a entrepris, depuis le 30 septembre 2004, de modifier les symboles des titres dont la structure de vote est non conventionnelle. Dans ce contexte, le symbole des actions à droit de vote subalterne de catégorie A de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. sera modifié par l'ajout du suffixe SV. Lorsque ce changement entrera en vigueur, les actions à droit de vote subalterne de catégorie A seront transigées sous le symbole PJC.SV.A.

Le changement apporté au symbole boursier ne modifiera en rien les attributs ou les droits rattachés au titre, et ne touchera aucun aspect de la propriété du titre. Toutes les autres caractéristiques de ce titre, incluant le numéro CUSIP demeureront inchangées.

### **Variation du cours et volume des opérations**

Les informations concernant le prix sont en dollars canadiens et par action.

<b><u>Mois</u></b>	<b><u>Haut</u></b>	<b><u>Bas</u></b>	<b><u>Volume</u></b>
Juin 2003	16,49	15,62	1 503 700
Juillet 2003	16,59	14,68	3 430 900
Août 2003	15,45	14,15	5 618 400
Septembre 2003	17,00	14,59	3 125 600
Octobre 2003	17,70	16,33	4 237 600
Novembre 2003	17,82	15,70	3 332 600
Décembre 2003	16,50	15,62	2 220 700
Janvier 2004	16,95	14,76	8 387 900
Février 2004	16,06	15,36	4 298 000
Mars 2004	17,30	15,31	5 440 000
Avril 2004	19,79	17,06	18 651 600
Mai 2004	19,74	18,15	4 163 600
<b>Total</b>			<b>64 410 600</b>

## Rubrique 7. ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

### Administrateurs

Le nom, l'occupation et le lieu de résidence des administrateurs du Groupe Jean Coutu de même que le nombre d'actions à droit de vote subalterne 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 30 août 2004 sont indiqués aux pages 7 à 9 de la Circulaire d'information de la direction pour la sollicitation de procurations.

### 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. L'information est exacte au 31 mai 2004.

---

Nom, lieu de résidence	Fonction <sup>2</sup>
<b>LE GROUPE JEAN COUTU (PJC) INC.</b>	
<b>Jean Coutu</b> Montréal (Québec)	Président du conseil d'administration
<b>François J. Coutu</b> Montréal (Québec)	Président et chef de la direction
<b>André Belzile</b> Drummondville (Québec)	Premier vice-président finances et affaires corporatives
<b>Michel Boucher</b> Longueuil (Québec)	Chef des technologies de l'information
<b>Carole Bouthillette</b> Longueuil (Québec)	Vice-présidente, finances
<b>Denis Courcy</b> Laval (Québec)	Vice-président, ressources humaines et affaires juridiques

---

<sup>2</sup> 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 monsieur André Belzile qui occupait, avant le 10 mai 2004, le poste de vice-président et chef des finances de la société Cascades Inc., de monsieur Alphonse Galluccio, qui occupait avant le 26 août 2002 le poste de directeur principal au sein de la firme Samson Bélair / Deloitte & Touche s.e.n.c.r.l. et de monsieur Normand Messier qui a quitté la Compagnie en 1995 pour occuper le poste de vice-président du Groupe Cadieux pour revenir au sein de la Compagnie en 2001.

Nom, lieu de résidence	Fonction <sup>9</sup>
<b>Louis Coutu</b> Montréal (Québec)	Vice-président, politiques commerciales
<b>Alphonse Galluccio</b> Montréal (Québec)	Vice-président, vérification interne
<b>Yvon Goyer</b> Lachenaie (Québec)	Vice-président, services et promotions
<b>Caroline Guay</b> Montréal (Québec)	Directrice, affaires juridiques et secrétaire corporatif
<b>Alain Lafortune</b> St-Sauveur (Québec)	Premier vice-président, achats et publicité
<b>Jacques Lamoureux</b> Longueuil (Québec)	Vice-président, opérations
<b>Richard Mayrand</b> Montréal (Québec)	Vice-président, activités professionnelles et affaires publiques
<b>Johanne Meloche</b> Laval (Québec)	Vice-présidente, cosmétiques, marques exclusives et programmes beauté
<b>Normand Messier</b> Longueuil (Québec)	Premier vice-président, exploitation réseau
<b>Jean-Pierre Normandin</b> Varenes (Québec)	Vice-président, centre de distribution
<b>Carole Rennie</b> Longueuil (Québec)	Contrôleure
<b><i>THE JEAN COUTU GROUP (PJC) USA, INC.</i></b>	
<b>Michel Coutu</b> Providence (Rhode Island)	Président et chef de la direction
<b>Barbara Donnellan</b> Franklin (Massachusetts)	Vice-présidente, technologie de l'information
<b>Kai Goto</b> Chepachet (Rhode Island)	Vice-président, entrepôt/distribution
<b>C. Daniel Haron</b> Warwick (Rhode Island)	Vice-président, pharmacie et affaires professionnelles
<b>Donald Kinney</b> Franklin (Massachusetts)	Vice-président, exploitation des magasins
<b>Susan Manville</b> Smithfield (Rhode Island)	Contrôleure

Nom, lieu de résidence	Fonction <sup>9</sup>
<b>David A. Morocco</b> Newton (Massachusetts)	Premier vice-président, marketing
<b>Robert Pouliot</b> North Kingstown (Rhode Island)	Vice-président, achats
<b>Peter Schmitz</b> Newport (Rhode Island)	Vice-président, immobilier
<b>Kenneth Spader</b> Cumberland (Rhode Island)	Vice-président, construction et aménagement des magasins
<b>Kathleen Topor</b> North Providence (Rhode Island)	Trésorière
<b>William Z. Welsh Jr.</b> East Greenwich (Rhode Island)	Vice-président exécutif et chef de l'exploitation
<b>Randy Wyrofsky</b> North Providence (Rhode Island)	Premier vice-président et chef de la direction financière

En date du 31 mai 2004, les administrateurs et dirigeants de la Compagnie possédaient, directement ou indirectement, ou exerçaient un contrôle sur 5,83 % des actions à droit de vote subalterne de catégorie A et 100 % des actions de catégorie B.

## **Rubrique 8. LITIGE EN COURS**

Il existe diverses actions en justice et réclamations en cours qui pèsent contre nous, et la plupart d'entre elles concernent Eckerd. Ces poursuites sont communes dans le cours de nos activités et, dans certains cas, aucune provision n'a été prévue. Même s'il est impossible de prévoir ou de déterminer l'issue de ces litiges, la direction estime que ces poursuites, dans l'ensemble, n'entraîneront pas de dommages pécuniaires non couverts par les assurances qui pourraient nuire de façon importante à l'exercice de nos activités.

Nous sommes protégés par des polices d'assurance avec franchise. Actuellement, nous croyons que nous sommes adéquatement protégés à l'aide de polices d'assurance et d'autoassurance. Les pertes futures qui dépasseraient les limites de la police d'assurance ou, en vertu d'interprétations défavorables, le cas échéant, qui seraient exclues de la protection devraient être prélevées dans les fonds généraux de la Compagnie.

## **Rubrique 9. MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉES DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES**

L'intérêt des personnes informées et d'autres personnes importantes est décrit à la page 22 de la Circulaire d'information de la direction pour la sollicitation de procurations datée du 30 août 2004.

## **Rubrique 10. AGENT DE TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES**

L'agent de transferts et agent chargé de la tenue des registres des actions de la Compagnie est le Trust Banque Nationale inc., 1100, rue Université, bureau 900, Montréal, Québec, H3B 4L8. L'agent chargé de la tenue des registres a également des bureaux à Toronto, Calgary et à Vancouver.

## **Rubrique 11. CONTRATS IMPORTANTS**

En date du 4 avril 2004, la Compagnie est intervenue à titre d'acquéreur dans le cadre de la convention d'achat d'actions intervenue entre The Jean Coutu Group (PJC) Inc., J.C. Penney Company, Inc. et TDI Consolidated Corporation. En vertu de cette entente, TDI Consolidated Corporation, une filiale de JC Penney Company, Inc. qui exploitait 2 800 pharmacies sous la bannière Eckerd, acceptait de vendre ses établissements au Groupe Jean Coutu et à CVS. Tel que mentionné à la Rubrique 2 de la présente notice annuelle sous le paragraphe intitulé *Événement subséquent*, cette entente a été finalisée le 31 juillet 2004.

## Rubrique 12.           INFORMATIONS SUR LE COMITÉ DE VÉRIFICATION

### Charte

#### 1.       **Composition**

- 1) Le comité de vérification se compose d'au moins trois (3) membres et d'un maximum de sept (7) membres.
- 2) Chacun des membres du comité de vérification doit être membre du conseil d'administration de la Compagnie.
- 3) Chacun des membres du comité de vérification doit être indépendant.
- 4) Chacun des membres du comité de vérification doit posséder des compétences financières.

2.       **Élection des membres.** Les membres ainsi que le président du comité de vérification sont élus par les administrateurs de la Compagnie lors de la première réunion du conseil d'administration suivant immédiatement l'assemblée générale annuelle des actionnaires de la Compagnie.

3.       **Durée du mandat.** Le mandat de chaque membre du comité de vérification débute à la date de la réunion du conseil d'administration à laquelle il est élu à ce titre et expire à la date de la première réunion du conseil d'administration où son successeur est dûment élu ou nommé, à moins que le membre ne soit, dans l'intervalle, remplacé par résolution du conseil d'administration.

4.       **Décès, incapacité ou démission d'un membre.** Dans le cas où le conseil d'administration doit compléter le comité de vérification par suite d'une vacance résultant du décès, de l'incapacité ou de la démission d'un membre, le membre du comité de vérification nommé pour compléter le comité est dispensé de l'application des paragraphes 3) et 4) de l'article 1 pour une période se terminant à la plus éloignée des deux dates suivantes :

- a) la prochaine assemblée annuelle de la Compagnie, ou
- b) six (6) mois après l'événement entraînant la vacance.

Le présent article ne saurait trouver application dès lors que le conseil d'administration de la Compagnie juge que le recours à cette dispense aurait pour effet de réduire de façon importante la capacité du comité de vérification d'agir indépendamment et de respecter les autres exigences du règlement.

5.       **Réunion du comité.** Le comité de vérification devra se réunir au moins quatre (4) fois l'an au lieu, aux dates et heure fixées par le secrétaire après consultation avec le président et les membres du comité. Un membre du comité peut exiger la tenue d'une réunion extraordinaire en tout temps en expédiant au secrétaire un avis à cet effet.

6.       **Avis de convocation.** Un avis de l'heure, de la date, du lieu et de l'objet de toute réunion du comité de vérification doit être expédié par tout mode de transmission permis par la loi ou encore être donné par téléphone à chaque membre et aux vérificateurs de la Compagnie au moins deux (2) jours avant la date de la réunion.

7.       **Participation par téléphone.** Les membres du comité de vérification pourront participer à une réunion à l'aide de moyens permettant à tous les participants de communiquer oralement entre eux, notamment par téléphone.

8.       **Quorum.** Le quorum du comité de vérification est constitué de la majorité des membres alors en fonction.



9. **Président.** Les réunions du comité de vérification sont présidées par un membre du comité de vérification choisi par le conseil d'administration et, en son absence, par un membre choisi parmi les membres alors présents.
10. **Procédure.** La procédure aux réunions du comité de vérification est la même que celle suivie lors des réunions du conseil d'administration.
11. **Majorité requise.** Les questions débattues lors d'une réunion du comité de vérification sont décidées à la majorité des voix exprimées.
12. **Rémunération.** Les membres du comité de vérification reçoivent pour leurs services à ce titre la rémunération déterminée par résolution du conseil d'administration de la Compagnie.
13. **Pouvoirs.** Le comité de vérification a le pouvoir :
  - a) de communiquer directement avec ou rencontrer en séance privée tout cadre ou employé de la Compagnie, de même que ses vérificateurs internes et/ou externes;
  - b) d'engager des avocats indépendants ou les autres conseillers qu'il juge nécessaires pour exercer ses fonctions;
  - c) de fixer et de payer la rémunération des conseillers qu'il emploie.
14. **Mandat.** La préparation et la présentation des états financiers de la Compagnie, leur intégrité de même que l'efficacité des mesures de surveillance interne relèvent de la responsabilité de la direction. Celle-ci est également responsable du maintien de contrôles internes et procédures adéquats ainsi que de l'utilisation de principes et conventions appropriés en matière de comptabilité et de présentation de l'information financière. Les vérificateurs externes sont responsables de la vérification, conformément aux normes professionnelles, des états financiers annuels.

Le comité est formé afin de revoir, sur une base continue, la pertinence et l'efficacité de ces activités et d'aider le conseil d'administration dans son rôle de surveillance à l'égard de l'intégrité des états financiers de la Compagnie de la pertinence et de l'efficacité des contrôles internes, des compétences et de l'indépendance des vérificateurs externes, et du respect par la Compagnie des exigences légales et réglementaires.

Le comité doit réviser son mandat annuellement.

Le mandat du comité de vérification s'étend à la Compagnie, ses divisions et filiales et se décrit plus particulièrement comme suit :

#### **14.1 Responsabilités à l'égard de la divulgation financière et des rapports financiers**

- Le comité examine trimestriellement les états financiers et le rapport de gestion produits par la Compagnie avant son approbation par le conseil d'administration;
- Il s'assure que la Compagnie respecte les normes réglementaires relativement à la préparation et à la divulgation des états financiers et du rapport de gestion.
- Il s'enquiert des changements aux politiques comptables ayant un impact important sur la présentation des états financiers.
- Il revoit et s'assure que toutes réclamations ou poursuites pouvant avoir un impact important sur les finances de la Compagnie soient correctement consignées aux états financiers.

- Il s'assure de l'exactitude, de la fiabilité et de l'intégrité des états financiers préparés par la Compagnie.
- Il évalue les décisions prises par la direction ou les vérificateurs relativement à la présentation des états financiers.
- Il examine les communiqués de presse concernant les résultats annuels et intermédiaires de la Compagnie, avant leur approbation par le conseil d'administration.

#### **14.2 Relations avec les vérificateurs externes**

- Il recommande au conseil d'administration la nomination des vérificateurs externes ainsi que leurs honoraires, et examine leurs conditions d'engagement et les autres services qu'ils peuvent être appelés à rendre à la Compagnie ainsi que les circonstances pouvant justifier et entourant un changement de vérificateurs externes, lesquels relèvent directement de ce comité;
- Il est responsable de la surveillance des travaux du vérificateur externe engagé pour délivrer un rapport de vérification ou rendre d'autres services de vérification, d'examen ou d'attestation à la Compagnie, y compris la résolution de désaccords entre la direction et le vérificateur externe au sujet de l'information financière;
- Il discute et examine les compétences, l'indépendance et l'objectivité des vérificateurs externes et de l'associé du cabinet de vérificateurs externes responsable de la mission auprès de la Compagnie ainsi que la rotation de l'associé responsable ou des autres associés impliqués dans l'équipe de mission;
- Il reçoit le mandat et le programme de vérification externe, la lettre de recommandation qui suit la vérification annuelle et les suivis qui y sont donnés, les changements majeurs aux politiques comptables, les principaux jugements de valeur qui sont à la base des rapports financiers et la façon dont les rapports sont rédigés;
- Il approuve au préalable tous les services autres que de vérification que le vérificateur externe de la Compagnie ou ceux de ses filiales doivent rendre à la Compagnie ou à ses filiales dans le cadre de la *Procédure de contrôle relative à l'engagement des vérificateurs*;
- Il dispose à tout moment de voies de communication directes avec les vérificateurs externes.
- Il rencontre séparément la direction et les vérificateurs externes au moins une fois par année et plus souvent au besoin.
- Ils questionne les vérificateurs externes sur leur relation avec la direction de la Compagnie ainsi que les difficultés rencontrées lors de leur mandat de vérification le cas échéant.

#### **14.3 Responsabilités à l'égard de la vérification interne**

- Il rencontre le vice-président, vérification interne ainsi que la direction de la Compagnie pour discuter de l'efficacité des mécanismes de contrôle interne mis en place par celle-ci ainsi que des mesures prises pour rectifier les faiblesses et défaillances importantes relevées;

- Il revoit le mandat et les programmes de vérification interne, les ressources de la fonction et les suivis qui sont donnés aux recommandations du vice-président, vérification interne;
- Il revoit les déclaration du vice-président, vérification interne sur le caractère adéquat des mécanismes de contrôle interne de la Compagnie en fonction du travail de vérification effectué;

#### **14.4 Responsabilités à l'égard des contrôles internes**

- Il supervise la présentation par la direction de l'information sur le contrôle interne.
- Il requiert de la direction qu'elle mette en place les mécanismes appropriés de contrôle interne et de communication au public de l'information financière extraite ou dérivée des états financiers de la Compagnie;
- Il revoit, évalue et approuve périodiquement ces mécanismes;
- Il vérifie tous placements et opérations susceptibles de nuire à la bonne situation financière de la Compagnie lorsque portés à son attention par le ou les vérificateurs ou un dirigeant;
- Il voit à l'établissement de procédures concernant la réception, la conservation et le traitement des plaintes reçues par la Compagnie au sujet de la comptabilité, des contrôles comptables internes ou de la vérification;
- Il voit à l'établissement de procédures concernant l'envoi confidentiel, sous le couvert de l'anonymat, par les salariés de la Compagnie, incluant ses divisions et ses filiales de préoccupations touchant des points discutables en matière de comptabilité ou de vérification.

#### **14.5 Examen des transactions entre personnes liées**

Le comité prend connaissance du rapport de la direction sur l'ensemble des transactions entre personnes et/ou entités liées intervenues au cours de l'année.

#### **14.6 Responsabilités à l'égard des organismes de surveillance**

- Le comité revoit tout rapport important reçu des organismes de réglementation.
- Le comité de vérification revoit l'évaluation et les déclarations de la direction relativement à la conformité des exigences réglementaires particulières, ainsi que les plans de la direction visant à remédier à toute lacune découverte.
- Il s'assure que le suivi des recommandations des organismes de réglementation est effectué.

Enfin, le comité examine tout autre sujet d'ordre financier dont il juge a propos de se saisir ou que le conseil d'administration décide de lui référer.

15. **Rapport.** Le comité fait rapport de ses activités au conseil d'administration, verbalement lors de la réunion du conseil d'administration suivant d'ordinaire celle du comité, et par écrit, au moyen d'un procès-verbal lors de la réunion subséquente du conseil.

## **Composition du comité de vérification**

Le comité de vérification est présentement composé de cinq administrateurs indépendants et non reliés, soit monsieur L. Denis Desautels, président du comité et madame Lise Bastarache, monsieur Marcel Dutil, madame Claire Léger et monsieur Laurent Picard.

## **Compétences financières**

La section qui suit présente, pour chacun de membres du comité de vérification, leur nom et leur expérience pertinente à l'exécution de leurs responsabilités comme membre du comité de vérification.

**L. Denis Desautels.** Monsieur Desautels est le directeur exécutif de l'École de gestion de l'Université d'Ottawa. Il est comptable agréé depuis 1964. Il a pratiqué à titre d'expert comptable, vérificateur et un des associés principaux du cabinet Ernst & Young s.r.l. (autrefois Clarkson Gordon) de 1964 à 1991. Monsieur Desautels fut nommé à titre de vérificateur général du Canada en 1991, poste qu'il a occupé jusqu'en 2001. À ce titre, il fut notamment responsable de la vérification des états financiers du gouvernement canadien, des gouvernements territoriaux et de nombreuses sociétés d'état. Il est actuellement membre du comité de vérification de quatre sociétés cotées en bourse et de deux sociétés sans but lucratif. Il agit à titre de président pour trois de ces comités, ce qui lui permet d'apprécier le rôle et le fonctionnement d'un comité de vérification.

Au cours de sa carrière, monsieur Desautels a acquis une compétence en matière de vérification de sociétés ouvertes et privées importantes et par conséquent, possède une bonne maîtrise des principes comptables généralement reconnus. Il est en mesure de comprendre des états financiers d'une complexité généralement comparable aux problèmes de comptabilité qui pourraient raisonnablement être soulevés dans les états financiers de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. De plus, son expérience à titre de vérificateur externe pendant trente sept (37) ans lui a permis d'acquérir une solide compréhension des contrôles internes et du processus d'élaboration des états financiers.

**Lise Bastarache.** Madame Bastarache est vice-présidente régionale, RBC Gestion privée pour la région du Québec. Madame Bastarache a joint le service économique de RBC Groupe Financier en 1996, où elle a occupée les postes d'analyste pour le groupe des entreprises commerciales puis d'économiste en chef déléguée. Madame Bastarache est titulaire d'un baccalauréat et d'une maîtrise en sciences économiques de l'Université du Québec à Montréal et d'une scolarité de doctorat en sciences économiques de l'Université McGill. À titre d'analyste pour le groupe des entreprises commerciales de RBC Banque Royale, madame Bastarache a analysé les états financiers de plusieurs entreprises d'envergure qui posaient des problèmes de comptabilité généralement comparables à l'ampleur et à la complexité des problèmes soulevés dans les états financiers de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.

De plus, en sa qualité de vice-présidente, RBC Gestion privée, madame Bastarache est l'ultime responsable des contrôles internes et du processus d'élaboration de l'état des résultats de sa division.

**Marcel Dutil.** Monsieur Dutil est président du conseil d'administration et chef de la direction de Le Groupe Canam Manac inc., entreprise qu'il a créée en 1973 suite à l'acquisition de les Aciers Canam Inc. À titre de président du conseil et de chef de la direction de Le Groupe Canam Manac Inc. et à titre d'administrateur de plusieurs sociétés ouvertes depuis 1974, dont Border Trust, Banque Nationale du Canada, Transcontinental inc., Québec Téléphone et autres, monsieur Dutil a acquis une bonne compréhension des normes comptables généralement reconnues du Canada et a régulièrement été appelé à analyser et évaluer des états financiers présentant des problèmes de comptabilité généralement comparables à l'ampleur et à la complexité des problèmes qui pourraient être raisonnablement soulevés dans les états financiers de Le Groupe

Jean Coutu (PJC) inc. Il agit à titre de membre de divers comités de vérification depuis environ vingt ans, dont ceux de Québec Téléphone, Maax, et Banque Nationale du Canada (pour une durée d'un an).

**Claire Léger.** Madame Léger est présidente du conseil d'administration du Groupe St-Hubert inc. Elle est titulaire d'un baccalauréat en commerce (1966) ainsi que d'une maîtrise en administration des affaires (1986). De par sa formation universitaire et à titre de gestionnaire intéressée dans l'évolution des normes comptables, elle a acquis une bonne compréhension des normes comptables généralement reconnues du Canada. Sa carrière de gestionnaire et de propriétaire de l'entreprise Groupe St-Hubert inc., l'a appelée à analyser et évaluer des états financiers d'une complexité au moins comparable à ceux de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. Elle a acquis une bonne compréhension des contrôles internes et du processus d'élaboration des états financiers ainsi que des rôle et fonctionnement des comités de vérification grâce à son rôle pendant plusieurs années comme présidente de comités de vérification, tels ceux de Quebecor inc., Groupe St-Hubert inc. et Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.

**Laurent Picard.** Monsieur Picard est titulaire d'un doctorat en administration des affaires (DBA) qu'il a obtenu de la faculté d'administration de l'Université Harvard en 1964. Dans le cadre des différents postes occupés au cours de sa carrière, notamment à titre de vice-président exécutif puis président de la Société Radio-Canada, il a été amené à analyser et évaluer des états financiers qui posaient des problèmes de comptabilité généralement comparables à l'ampleur et à la complexité des états financiers de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.. Dans le cadre de ses fonctions, il a également acquis une solide compréhension des principes comptables généralement reconnus au Canada, des contrôles internes et du processus d'élaboration des états financiers.

Monsieur Picard agit ou a agit à titre de membre d'une quinzaine de conseils d'administration depuis plus de trente-cinq (35) ans. Il a été membre du comité de vérification de la majorité de ces sociétés et à ce titre a acquis une connaissance approfondie du rôle et du fonctionnement des comités de vérification. En plus du comité de vérification de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc., monsieur Picard siège actuellement sur les comités de vérification de Lombard Odier Darier Hentsch Inc., Lombard Odier Trust et Dorel Industries Inc.

### **Politique en matière d'approbation des services rendus par les vérificateurs**

Le comité de vérification a adopté une politique concernant l'étendue des services rendus par les vérificateurs externes, laquelle est applicable depuis le 1<sup>er</sup> trimestre de l'exercice en cours. Cette politique interdit à la Compagnie d'engager des vérificateurs pour fournir certains services non liés à la vérification à la Compagnie et à ses filiales, notamment la tenue de livres ou d'autres services liés à la tenue des livres comptables ou aux états financiers, à la conception et à l'implantation de système d'information financière, aux services d'évaluation, d'actuariat, de vérification interne, de banque d'investissement, aux fonctions de gestion ou de ressources humaines, aux services juridiques et aux services d'experts conseils non liés à la vérification. La politique permet exceptionnellement à la Compagnie de retenir les services des vérificateurs pour accomplir des services non liés à la vérification, autres que les services interdits, seulement si les services ont été spécifiquement approuvés par le comité de vérification.

Une copie de la politique concernant l'étendue des services rendus par les vérificateurs externes peut être obtenue sans frais sur demande présentée au secrétaire corporatif de la Compagnie, au siège social situé au 530 rue Bériault, Longueuil, Québec, J4G 1S8.

## Rémunération des vérificateurs

Le tableau suivant présente par catégorie les honoraires facturés par les vérificateurs externes de la Compagnie Samson/Bélair Deloitte & Touche pour l'exercice terminé les 31 mai 2004 et 2003.

<b>Catégorie d'honoraires</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>
	(\$ canadiens)	(\$ canadiens)
Honoraires de vérification	697 221	680 600
Honoraires liés à la vérification	8 000	5 600
Honoraires liés à des services de fiscalité	157 020	184 060
Autres honoraires	127 165	161 395
<b>Total</b>	<b>989 406</b>	<b>1 031 655</b>

« **Honoraires de vérification** » incluent les honoraires totaux versés à Samson/Bélair Deloitte & Touche pour la vérification des états financiers consolidés annuels et autres vérifications et dépôts réglementaires.

« **Honoraires liés à la vérification** » incluent le total des honoraires versés à Samson/Bélair Deloitte & Touche pour des services reliés aux honoraires de vérification, notamment la vérification des régime de retraite, la consultation relativement aux normes de comptabilité et de divulgation financière.

« **Honoraires liés à des services de fiscalité** » incluent les honoraires totaux versés à Samson/Bélair Deloitte & Touche pour la conformité aux lois en matière d'impôt, les conseils d'ordre fiscal de même que les services consultatifs et de planification fiscale dans le cadre de la préparation des déclarations d'impôt de la Compagnie, de taxes sur le capital et de taxes de vente.

« **Autres honoraires** » incluent le total des honoraires versés à Samson/Bélair Deloitte & Touche pour tous les services autres que ceux rapportés dans les catégories d'honoraires, honoraires reliés à la vérification et honoraires liés à des services de fiscalité, notamment les services de consultation pour la vérification diligente dans le cadre d'acquisitions.

### **Rubrique 13. RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES**

Des renseignements supplémentaires sur l'information financière et corporative de la Compagnie sont disponibles sur Internet à l'adresse : [www.sedar.com](http://www.sedar.com) ou [www.jeancoutu.com](http://www.jeancoutu.com).

Toute l'information sur la filiale américaine est disponible à l'adresse Internet : [www.brooks-rx.com](http://www.brooks-rx.com).

Aussi, la Compagnie fournira à toute personne qui en fait la demande à son secrétaire :

- a) lorsque des titres de la société font l'objet d'un placement aux termes d'un prospectus simplifié ou d'un prospectus simplifié provisoire qui a été déposé à l'égard d'un placement de ses titres :
  - i) un exemplaire de la notice annuelle de la société, ainsi que de tout document ou des pages pertinentes de tout document, intégrés par renvoi dans la notice annuelle,
  - ii) un exemplaire des états financiers comparatifs de la société pour le dernier exercice terminé et du rapport des vérificateurs qui l'accompagne ainsi qu'un

exemplaire de chaque état financier intermédiaire de la société publié après la date des états financiers du dernier exercice terminé,

- iii) un exemplaire de la circulaire de sollicitation de procurations par la direction de la société en vue de sa plus récente assemblée annuelle des actionnaires à laquelle a eu lieu l'élection d'administrateurs,
  - iv) un exemplaire de tout autre document intégré par renvoi dans le prospectus simplifié provisoire ou le prospectus simplifié et qu'il n'est pas nécessaire de fournir aux termes des alinéas i) à iii) ci-dessus;
- b) en tout autre temps, un exemplaire de tous les documents mentionnés aux alinéas i), ii) et iii) ci-dessus, pourvu que la société puisse exiger le règlement de frais raisonnables si la demande est faite par une personne qui n'est pas un porteur de titres de la société.

Des renseignements supplémentaires, notamment la rémunération des dirigeants et des administrateurs ainsi que les prêts qui leur ont été accordés, s'il en existe, les principaux actionnaires de la Compagnie, les options de souscription d'actions et les intérêts d'initiés dans des opérations importantes, s'il en existe, se trouvent dans la circulaire de sollicitation de procurations de la direction datée du 30 août 2004 établie pour l'assemblée annuelle des actionnaires du 26 octobre 2004. D'autres renseignements financiers sont inclus dans les états financiers consolidés vérifiés pour l'exercice terminé le 31 mai 2004 et les notes qui s'y rapportent et dans le rapport de gestion y afférent. Tous ces renseignements supplémentaires concernant la Compagnie sont disponibles sur SEDAR à [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

Tous les documents mentionnés précédemment sont disponibles sur demande présentée au secrétaire corporatif au siège social de la Compagnie situé au 530 rue Bériault, Longueuil, Québec, J4G 1S8