
LE GROUPE JEAN COUTU (PJC) INC.

NOTICE ANNUELLE
Exercice terminé le 27 mai 2006



Le 3 août 2006

TABLE DES MATIÈRES

RUBRIQUE 1. STRUCTURE DE LA COMPAGNIE	3
Nom, adresse et constitution	3
Liens intersociétés	4
RUBRIQUE 2. DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ	4
Historique et profil	4
Faits saillants et acquisitions sur les trois derniers exercices	5
RUBRIQUE 3. DESCRIPTION DES ACTIVITÉS	6
Jean Coutu (Canada)	6
Jean Coutu (États-Unis)	11
Ressources humaines	14
Marques de commerce	15
Environnement économique et concurrentiel	15
Politique environnementale	15
Facteurs de risque	15
RUBRIQUE 4. DIVIDENDES	16
RUBRIQUE 5. STRUCTURE DU CAPITAL	16
Actions à droit de vote subalterne de catégorie A et actions de catégorie B	16
Actions de catégorie C	18
Notes	19
RUBRIQUE 6. MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES	20
Variation du cours et volume des opérations	20
Billets	20
RUBRIQUE 7. ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	21
Administrateurs	21
Dirigeants	23
RUBRIQUE 8. LITIGE EN COURS	25
RUBRIQUE 9. MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉES DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES	26
RUBRIQUE 10. AGENT DE TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES	26
RUBRIQUE 11. CONTRATS IMPORTANTS	26
RUBRIQUE 12. INTÉRÊT DES EXPERTS	26
RUBRIQUE 13. INFORMATIONS SUR LE COMITÉ DE VÉRIFICATION	26
Composition du comité de vérification	30
RUBRIQUE 14. RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES	32

À moins que le contexte n'indique autrement, l'emploi dans la présente notice annuelle des termes « *notre* », « *nos* » et « *nous* », la « *Compagnie* », « *Groupe* » et 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 27 mai 2006. À moins d'indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars américains.

Énoncés prospectifs

Certaines déclarations contenues dans la présente notice annuelle pourraient constituer des déclarations prospectives au sens de la *Private Securities Litigation Reform Act* de 1995. Les verbes « croire », « prévoir », « estimer » et d'autres expressions similaires indiquent en général des déclarations prospectives. Ces déclarations prospectives ne donnent pas de garantie quant à la performance future de la Compagnie ou de ses secteurs d'activités et elles supposent des risques connus et inconnus ainsi que des incertitudes pouvant faire en sorte que les perspectives, le rendement ou les résultats réels de la Compagnie ou de ceux de ses secteurs d'activités soient sensiblement différents du rendement ou des résultats futurs exprimés ou sous-entendus par ces déclarations en raison de facteurs tels que les changements de réglementation en ce qui a trait à la vente de médicaments d'ordonnance, la concurrence des autres détaillants, les fluctuations des taux d'intérêt, les risques liés aux devises étrangères, certains risques liés à la propriété, la capacité d'attirer et de retenir les pharmaciens, les risques liés aux tiers fournisseurs de services, les risques liés aux cycles saisonniers, les modifications des lois, règles et règlements fédéraux, provinciaux et régionaux ayant trait aux questions environnementales et commerciales de la Compagnie, les modifications des règlements sur les impôts et des prises de positions comptables, le succès du modèle d'affaires de la Compagnie, la réputation des fournisseurs et des marques et le bien-fondé des hypothèses de la direction. Cette liste ne comprend pas tous les facteurs qui peuvent influencer les déclarations de nature prévisionnelle de la Compagnie. Les lecteurs sont invités à consulter la section portant sur les risques et incertitudes aux pages 32 à 34 de notre rapport de gestion pour l'exercice terminé le 27 mai 2006 (« Rapport de Gestion 2006 »). La Compagnie décline toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser les déclarations prospectives contenues dans les documents qu'elle publie, que ce soit en raison de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou d'autres éléments.

RUBRIQUE 1. STRUCTURE DE LA COMPAGNIE

Nom, adresse 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, à chaque occasion, au fractionnement de ses actions sur la base de deux nouvelles actions pour chaque action détenue.

Liens intersociétés

Au 27 mai 2006, 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, dirige, directement ou indirectement, les activités de vente au détail par l'intermédiaire d'un réseau qui comptait, le 27 mai 2006, 1 858 pharmacies opérant sous les bannières Brooks et Eckerd. Elle assure également l'entreposage et la distribution de produits destinés à la vente.

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, président, chef de la direction et cofondateur de la Compagnie, monsieur 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 1994, alors que le réseau américain comptait 22 pharmacies corporatives, la Compagnie a procédé à l'acquisition de 221 pharmacies Brooks Drug Store situées en Nouvelle-Angleterre. En janvier 2002, une autre acquisition d'envergure a permis d'ajouter 80 pharmacies au réseau américain.

En juillet 2004, la Compagnie s'est portée acquéreur de 1 549 pharmacies Eckerd et diverses installations situées dans 13 états du nord-est, du centre du littoral de l'Atlantique et du sud-est des États-Unis. Suite à cette acquisition, Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. s'est hissé au quatrième rang des plus importantes chaînes de pharmacies en Amérique du Nord et demeure la deuxième en importance à la fois dans la partie est des États-Unis et au Canada.

Au 27 mai 2006, les réseaux canadien et américain comptaient 2 185 établissements franchisés ou corporatifs, soit 1 858 établissements corporatifs opérant sous les bannières Brooks et Eckerd, situés dans 18 états et 327 établissements franchisés opérant sous la bannière de PJC situés dans trois provinces canadiennes.

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. Au 27 mai 2006, le siège social et les deux entrepôts canadiens comptaient un total de 981 employés.

Par l'intermédiaire de sa filiale The Jean Coutu Group (PJC) USA, Inc., le Groupe Jean Coutu est propriétaire-exploitant de 1 858 pharmacies corporatives. Ce réseau est desservi par six centres régionaux de distribution et par un siège social établi à Warwick (Rhode Island). Les pharmacies corporatives, les centres de distribution et le siège social de la filiale américaine regroupaient 46 134 employés en date du 27 mai 2006.

Faits saillants et acquisitions sur les trois derniers exercices

2004

Afin de maintenir sa position parmi les chefs de file de l'industrie, la Compagnie a procédé au cours de l'exercice 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, quatre succursales ont été relocalisées et une a été fermée. 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 et une a été fermée.

2005

Le 4 avril 2004, suite à la signature d'une entente, TDI Consolidated Corporation, une filiale de J.C. Penney Corporation, Inc. qui exploitait plus de 2 800 pharmacies sous la bannière Eckerd, acceptait de vendre ses établissements au Groupe Jean Coutu et à CVS Corporation. Par cette entente conclue le 31 juillet 2004, le Groupe Jean Coutu se portait acquéreur de 1 549 établissements de la chaîne de pharmacies Eckerd situés dans 13 états américains.

L'acquisition a été conclue à un prix de 2,496 milliards de dollars. Le prix d'acquisition, ajouté au remboursement des dettes existantes qui totalisaient 195,0 millions de dollars en date d'acquisition, a été financé comme suit :

- un financement par emprunt constitué de facilités de crédit garanties de premier rang d'un montant disponible de 1,7 milliard de dollars formé : (1) d'une facilité renouvelable de cinq ans de 350,0 millions de dollars portant intérêt à taux variables, (2) d'une facilité de prêt à terme de cinq ans de 250,0 millions de dollars portant intérêt à taux variables, et (3) d'une facilité de prêt à terme de sept ans de 1,1 milliard de dollars portant intérêt à taux variables;
- un placement de billets totalisant 1,2 milliard de dollars constitué de : (1) 350,0 millions de dollars sous forme de billets de premier rang non assortis d'une sûreté, portant intérêt au taux de 7,625% et échéant le 1er août 2012; et (2) 850,0 millions de dollars sous forme de billets subordonnés de premier rang non assortis d'une sûreté, portant intérêt au taux de 8,5% et échéant le 1^{er} août 2014;
- l'émission de 33 350 000 nouvelles actions à vote subalterne de catégorie A, pour un montant brut de 424,4 millions de dollars (582,0 millions de dollars canadiens).

Au cours de cette même période, la Compagnie a en outre procédé, aux États-Unis, à l'acquisition de 2 pharmacies additionnelles, à l'ouverture de 63 établissements, à la relocalisation de 54 établissements ainsi qu'à la fermeture de 28 établissements existants. Au Canada, la Compagnie a procédé à l'ouverture de 2 nouveaux établissements, à 5 relocalisations d'établissements existants et 22 établissements ont subi des rénovations majeures ou ont été agrandis.

2006

Au cours du premier trimestre de l'exercice 2006, la Compagnie a fermé 78 pharmacies Eckerd non rentables.

En novembre 2005, la Compagnie a inauguré un nouveau centre de distribution de 250 000 pieds carrés à Hawkesbury en Ontario. Ce nouveau centre gère la distribution, au Canada, des cosmétiques et des produits importés par la Compagnie.

Au cours du deuxième trimestre de 2006, la Compagnie a cédé certains actifs immobiliers pour une contrepartie de 94,0 millions de dollars en espèces (111,7 millions de dollars canadiens) et a contracté des ententes de cession-bail pour les espaces utilisés par les pharmacies Jean Coutu.

Au cours du troisième trimestre, la Compagnie a conclu la vente de l'immeuble qui abritait autrefois le siège social de Eckerd à Largo en Floride pour un montant de 24 millions de dollars.

Au Canada, la Compagnie a procédé, au cours de l'exercice 2006, à l'ouverture de 11 nouveaux établissements, dont 5 acquisitions, à la relocalisation de 6 établissements existants, 8 établissements ont subi des rénovations majeures ou ont été agrandis et 5 établissements ont été fermés ou vendus. Aux États-Unis, la Compagnie a procédé à l'ouverture de 21 nouveaux établissements dont 2 acquisitions, à 19 relocalisations d'établissements existants et 85 établissements ont été fermés ou vendus.

Événement subséquent au 27 mai 2006

Le 22 juin 2006, la Compagnie a vendu les trois établissements exploités en Ontario sous la bannière « Pharmasave ».

RUBRIQUE 3. DESCRIPTION DES ACTIVITÉS

Nous exerçons nos activités au sein de l'industrie nord-américaine de la pharmacies de détail, principalement dans deux régions, soit l'est du Canada et l'est des États-Unis, par l'entremise d'établissements corporatifs et franchisés sous les bannières Brooks, Eckerd, PJC Jean Coutu, PJC Santé Beauté et PJC Clinique.

Au Canada, nos activités de franchisage comprennent l'exploitation de deux centres de distribution et la prestation de plusieurs services à nos 327 établissements franchisés PJC. Il s'agit notamment des services d'achats centralisés, de distribution, de commercialisation, de formation, de ressources humaines, de gestion, de consultation opérationnelle, de systèmes d'information de même qu'une participation à notre programme de marque maison.

Aux États-Unis, nous exploitons un réseau de 1 858 établissements corporatifs sous les bannières Brooks et Eckerd, ainsi que six centres de distribution dans 18 états de l'est des États-Unis. Le siège social de The Jean Coutu Group (PJC) USA, Inc. est établi à Warwick, dans le Rhode Island ; toutes les fonctions administratives et de soutien pour l'ensemble du réseau des pharmacies Brooks et Eckerd y sont centralisées. Ces fonctions incluent, entre autres, les finances, les achats, la distribution, la commercialisation, les ressources humaines, les systèmes d'information et l'immobilier.

Jean Coutu (Canada)

Généralités

Le Groupe Jean Coutu constitue la 2ème plus importante chaîne de pharmacie au Canada et la 1ère au Québec. La dénomination PJC est une marque reconnue partout au Québec. D'ailleurs, notre Compagnie se classe au premier rang parmi les compagnies les plus admirées au Québec à la suite d'une enquête récente menée par la revue *Commerce*, et ce, pour la sixième fois de son histoire.

Au Canada, les opérations du Groupe sont basées sur le modèle d'établissements franchisés car, en vertu du droit au Québec, seuls les pharmaciens sont autorisés à posséder des pharmacies. 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. Nous tirons nos revenus de redevances, calculées en pourcentage des ventes des établissements ainsi que de la vente aux franchisés de produits livrés depuis nos centres de distribution. Nos actifs immobiliers, qui comprennent notamment de nombreux emplacements de choix pour les pharmacies, génèrent également d'importants revenus : de fait, le Groupe Jean Coutu possède ou détient les droits au bail de tous ses établissements.

Au cours de l'exercice 2006, notre réseau de franchisés PJC a rempli environ 50,4 millions d'ordonnances, soit une moyenne d'environ 157 000 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 59 % des ventes et les produits de la section commerciale environ 41 % des ventes.

Réseau d'établissements

La surface de vente typique de nos établissements franchisés PJC est d'environ 8 000 pi². 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 42 % de nos établissements franchisés PJC sont situés dans des immeubles abritant des cliniques médicales ou adjacents à celles-ci. Environ 54% 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 produits, y compris environ 1 800 produits de marque maison et de marques exclusives.

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

Province	Nombre d'établissements au 27 mai 2006
Nouveau-Brunswick	18
Ontario	8
Québec	301
Nombre total d'établissements	327

Le tableau suivant donne un aperçu des ouvertures, des ajouts et des fermetures d'établissements franchisés PJC depuis le début de l'exercice 2002.

	Exercices terminés en mai				
	2002	2003	2004	2005	2006
Nombre d'établissements au début de la période	293	302	311	319	321
Ajouts d'établissements ⁽¹⁾	5	3	4	-	5
Nouveaux établissements ⁽²⁾	11	8	5	2	6
Établissements fermés ou vendus	7	2	1	-	5
Nombre d'établissements à la fin de la période	302	311	319	321	327

(1) On entend par « ajouts d'établissements » les établissements 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 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 franchiseur-franchisé 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, 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.

Convention de franchise. En vertu 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 et de technologies de l'information. Les ventes couvertes par la redevance de franchise comprennent les ventes de produits des sections pharmaceutique et commerciale, à l'exception des billets de loterie et des services postaux. Nos franchisés PJC doivent s'approvisionner auprès de nos centres de distribution dans la mesure où nous pouvons leur offrir les produits recherchés et à un prix inférieur ou égal à celui d'autres fournisseurs. La Compagnie approvisionne les franchisés PJC dans une proportion d'environ 75 % des produits stockés, y compris la presque totalité des médicaments d'ordonnance. La vaste majorité des 25 % restants sont des produits que nous avons décidés de ne pas garder dans nos centres de distribution.

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 de même qu'un programme de marque maison. Les franchisés paient également des frais supplémentaires pour des services additionnels de ressources humaines et de technologies de l'information. 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 de franchise typique 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 311 franchisés PJC, dont plusieurs détiennent des franchises pour plusieurs emplacements. Parmi nos franchisés actuels, 141 font partie du réseau d'établissements PJC depuis plus de 10 ans, incluant 32 depuis plus de 20 ans.

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 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 ainsi que de la propriété et l'exploitation d'une entreprise en général. Actuellement, plusieurs candidats franchisés pharmaciens ont franchi avec succès le processus de sélection et attendent qu'une franchise devienne disponible.

Activités de marchandisage

Section Pharmaceutique. 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 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 dont le nombre est établi en fonction des besoins commerciaux. Chaque franchisé PJC possède une gamme complète de médicaments d'ordonnance génériques et d'origine.

Afin de nous assurer que nos pharmaciens PJC sont 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 trimestrielles 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'activités.

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.

Section commerciale. Nos établissements franchisés PJC offrent une vaste gamme de produits dans la section commerciale, 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. Nous détenons les droits exclusifs de vente au Canada des gammes françaises de produits cosmétiques *Garraud Paris* et *Jean d'Estrées Paris* et de la gamme italienne de colorants capillaires *Solfine Color*. 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. Parmi les produits de marque maison figurent : la gamme de produits de beauté et cosmétiques *Personnelle* qui nous a permis de développer une réputation de haute qualité, les médicaments en vente libre et les produits de soins personnels. Nous avons l'intention de continuer à promouvoir et à étendre la marchandise de marque maison et de marques exclusives 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 destinés à la vente 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 de nos produits de la section commerciale, 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.

Parmi les autres initiatives de marketing de PJC, on compte la participation au programme de récompense *Air Miles^{md}* dont nos établissements franchisés PJC détiennent l'exclusivité pour le secteur de la pharmacie au Québec. Les clients au programme *Air Miles^{md}* accumulent des miles de récompense grâce aux produits achetés chez des détaillants dans diverses catégories. À la fin de l'exercice 2006, le panier d'achats moyen de la clientèle *Air Miles^{md}* était de 59.35% supérieur aux achats effectués à l'extérieur de ce programme.

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 produits de la section commerciale 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 pour l'exercice terminé le 27 mai 2006 a été Pfizer Canada, qui comptait pour environ 9,35 % de la valeur en dollars de notre volume d'approvisionnement.

Au Canada, nous utilisons un entrepôt de données afin de suivre et d'analyser les niveaux de stocks dans nos centres de distribution 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 que nous offrons et d'aider nos franchisés à prendre des décisions d'achat. Environ 75 % des marchandises des établissements franchisés PJC sont achetées à nos centres de distribution et distribuées par nos propres camions ou par des tiers à partir de nos centres de distribution situés à Longueuil (Québec) et/ou à Hawkesbury (Ontario). Le reste de la marchandise des établissements franchisés PJC est acheté par nos franchisés auprès d'autres fournisseurs.

Immobilier

Nous comptons d'importants actifs immobiliers canadiens. Au 27 mai 2006, nous étions propriétaires de 142 immeubles, y compris la totalité ou une partie de 53 centres commerciaux linéaires, 9 parcelles de terrains non loties et 81 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 110 établissements PJC que nous louons à nos franchisés. La totalité de ces baux renferment, en moyenne, 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 217 établissements à d'autres franchisés PJC aux termes de baux que nous avons conclus directement avec les locateurs lesquels 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, dont la gestion commerciale des points de vente (POS) qui permet une analyse approfondie des stocks et des ventes de façon à rehausser l'efficacité de nos activités et celle de nos franchisés PJC. Les données générées par nos systèmes d'information permettent d'améliorer nos activités d'achat de façon continue auprès de nos fournisseurs. Nous travaillons également avec nos franchisés PJC à 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 desservir les franchisés en matière de technologie de l'information, nous avons créé une filiale, 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/Eckerd, de même que pour les centres de distribution et les bureaux administratifs connexes.

Centre d'information Rx a, en outre, développé un système de transitique et de gestion d'ordonnances exclusif utilisé par tous nos établissements franchisés PJC et établissements Brooks. Ce système est connu sous l'appellation de Rx Pro 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. Avec l'acquisition des établissements d'Eckerd en juillet 2004, le réseau américain comptait, au 27 mai 2006, 1 858 pharmacies opérant sous les bannières Brooks et Eckerd et 6 centres de distributions régionaux.

Nous opérons 1 858 pharmacies Brooks/Eckerd dans 18 marchés de la côte est des États-Unis. Presque la moitié de ces pharmacies se situent dans des marchés où nous occupons les première ou deuxième positions.

Au cours de l'exercice 2006, notre réseau américain a rempli environ 119,5 millions d'ordonnances, soit une moyenne d'environ 64 300 ordonnances par établissement.

Réseau d'établissements

La taille typique de nos établissements Brooks et Eckerd varie de 10 000 à 13 500 pi² et sont des établissements indépendants situés sur des coins de rue ou dans des centres commerciaux linéaires dans des zones à fort achalandage. Environ 75 % des établissements de notre réseau américain ont été soit ouverts, déménagés, rénovés ou reconfigurés au cours des cinq dernières années. Au cours des quatre dernières années seulement, quelque 635 M \$ ont été investis dans les établissements du réseau américain. Les établissements de notre réseau américain offrent en règle générale entre 18 000 et 25 000 produits dans la section commerciale, y compris environ 1 200 à 2 000 produits de marque maison. Parmi la présentation de produits de marque maison, on compte, entre autres, les produits de beauté et cosmétiques, les médicaments en vente libre et les produits de soins personnels.

Le tableau suivant présente les états où sont situés nos établissements Brooks et Eckerd.

État	Nombre d'établissements au 27 mai 2006
Connecticut	54
Delaware	21
Georgie	188
Maryland	25
Maine	6
Massachusetts	165
New Hampshire	38
New Jersey	137
New York	356
Caroline du Nord	258
Ohio	1
Pennsylvanie	286
Rhode Island	47
Caroline du Sud	107
Tennessee	49
Virginie	87
Vermont	31
Virginie Occidental	2
Nombre total d'établissements du réseau américain	1 858

Le tableau suivant donne un aperçu des ouvertures, des acquisitions et des fermetures d'établissements de notre réseau américain depuis le début de l'exercice 2002.

	Exercices terminés en mai				
	2002	2003	2004	2005	2006
Nombre d'établissements au début de la période	251	331	332	336	1 922
Établissements acquis ⁽¹⁾	80	0	0	1 551	2
Nouveaux établissements ⁽²⁾	4	4	5	63	19
Établissements fermés ou vendus	4	3	1	28	85
Nombre d'établissements à la fin de la période	331	332	336	1 922	1 858

(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 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

Section Pharmaceutique. Nous croyons qu'il est impératif que nos pharmaciens fournissent aux clients des services et des conseils avertis et de qualité supérieure. Un des éléments de notre stratégie consiste à ce que nos pharmaciens 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 professionnels aux patients. Dans nos établissements Brooks, nous avons nommé ce système Brooks Rx Care. Nous croyons que nos efforts constants en vue d'améliorer nos services pharmaceutiques à la grandeur de notre réseau contribuent à fidéliser notre clientèle et à accroître le nombre de visites des clients à nos établissements. Au cours de l'exercice 2006, la Compagnie a entamé le déploiement de ce système au sein des établissements Eckerd.

Pour l'exercice terminé le 27 mai 2006, environ 43,5 % des ordonnances préparées dans notre réseau américain visaient des médicaments d'origine alors qu'environ 56,5% portaient sur des médicaments génériques.

Section commerciale. Nos établissements du réseau américain offrent une vaste gamme de produits dans la section commerciale, 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. Afin de promouvoir nos produits de beauté et cosmétiques de haute gamme, nous avons ouvert des *Derma Skincare Centers* dans certains de nos établissements du réseau américain. À la fin de l'exercice 2006, 10 centres étaient en exploitation. 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 en pharmacies.

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. Les établissements Eckerd offrent environ 2 000 produits de marque maison principalement sous la marque Eckerd.

Marketing et publicité

Notre stratégie de publicité et de promotion 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 et Eckerd, avec environ 21 millions de circulaires distribuées hebdomadairement par l'entremise de divers canaux tels que les encarts dans les quotidiens et les magazines. 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 ainsi qu'à satisfaire les goûts et la demande de la clientèle locale et de mettre l'accent sur la qualité de nos services pharmaceutiques et notre engagement envers le service à la clientèle.

Achats et distribution

Pour l'exercice terminé le 27 mai 2006, nous avons acheté environ 83 % du volume total des médicaments d'ordonnance d'origine (en termes de dollars) pour notre réseau d'établissements américain auprès d'un seul fournisseur, soit McKesson Corporation. 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 d'origine et génériques et des produits de la section commerciale que nous offrons dans nos établissements du réseau américain et que la perte de l'un des fournisseurs n'aurait pas un effet important sur notre entreprise. Le plus important fournisseur de produits de la section commerciale pour l'exercice terminé le 27 mai 2006 était Procter & Gamble, qui comptait pour environ 8,5 % de la valeur en dollars des achats totaux de stocks de cette catégorie.

Pour l'exercice terminé le 27 mai 2006, environ 82 % des produits de la section commerciale et 87 % des médicaments d'ordonnance ont été achetés de façon centralisée et distribués, principalement par nos propres camions, à partir de nos différents centres de distribution. Le restant de la marchandise est expédié directement aux établissements de notre réseau ou acheté localement par chaque établissement.

Tiers payeurs

Pour l'exercice terminé le 27 mai 2006, MEDCO et Caremark ont compté pour respectivement environ 14 % et 13,6% des ventes de produits pharmaceutiques. 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 27 mai 2006, les cinq principaux tiers payeurs du réseau d'établissements américain comptaient pour environ 40% des ventes de produits pharmaceutiques. Pour la même période, les ordonnances des tiers payeurs ont représenté 95,6 % des ventes de produits pharmaceutiques et 93,4 % des ordonnances préparées dans notre réseau d'établissements américain.

Dans le cours normal, les activités de pharmacie de notre réseau américain 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

Nos opérations américaines comprenaient, à la fin de l'exercice 2006, 1 858 établissements, 6 centres de distribution régionaux et 26 bureaux locaux ou régionaux. De nos établissements du réseau américain, environ 986 sont des établissements indépendants et environ 876 établissements comportent des guichets de service à l'auto. Nous sommes propriétaire de 173 immeubles en sol américain, y compris les 6 centres de distribution et l'immeuble abritant notre siège social aux États-Unis.

Nous louons 1 685 emplacements aux termes de baux, dont plusieurs sont d'une durée initiale de 10 à 20 ans. En plus du loyer de base, 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. Les baux renferment en général deux options de renouvellement et comportent des augmentations de loyer en fonction de la juste valeur marchande.

Systemes d'information

Nos activités américaines peuvent compter sur l'utilisation de la technologie, y compris la gestion commerciale des points de vente (POS) qui permet une analyse des stocks et des ventes afin de prendre des décisions rapides et de rehausser l'efficacité de nos activités américaines.

Nos systèmes de technologie de l'information 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.

Pour tous nos établissements Brooks, nous utilisons le système exclusif de transitique et de gestion d'ordonnances Brooks Rx Care conçu par Centre d'information Rx et également utilisé pour nos établissements franchisés PJC. 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. Au cours de l'exercice 2006, la Compagnie a entamé le déploiement de ce système au sein des établissements Eckerd.

Connaissance et compétence spécialisée

Notre Compagnie a été fondée au Québec en 1969 par Jean Coutu, président du conseil, président et chef de la direction. François J. Coutu est le vice-président du conseil d'administration et le président des opérations canadiennes alors que Michel Coutu est le président des opérations américaines du Groupe. François J. Coutu et Michel Coutu, qui sont les fils de Jean Coutu, travaillent chacun dans le secteur de la pharmacie depuis plus de 28 ans. En novembre 2005, Pierre Legault s'est joint à la Compagnie à titre de vice-président exécutif du Groupe. En plus d'une vaste expertise en matière d'intégration, pour avoir dirigé ou participé activement à plus d'une dizaine de fusions et acquisitions d'entreprises, Pierre Legault travaille dans l'industrie pharmaceutique depuis plus de 15 ans.

Nos équipes de haute direction canadienne et américaine 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.

Ressources humaines

Au 27 mai 2006 le Groupe Jean Coutu et ses filiales regroupaient environ 47 115 employés permanents, dont 981 au Canada¹ et 46 134 aux États-Unis.

Au terme de l'exercice 2006, un groupe de 355 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. La plus récente convention collective a été signée le 1er mai 2006, et se termine le 31 décembre 2011.

Au 27 mai 2006, les établissements franchisés canadiens employaient au total 13 939 personnes, dont une succursale syndiquée représentant 35 employés.

Aux États-Unis, les activités Brooks et Eckerd comptaient environ 46 134 employés, dont environ 45 431 étaient employés au sein des établissements et des centres de distribution tandis qu'environ 703 étaient employés dans des postes administratifs au siège social.

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

Marques de commerce

Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. 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 utilisés dans le cadre de l'exploitation de l'entreprise TDI, y compris, notamment, « Eckerd », « Eckerd » et « Genovese ».

Environnement économique et concurrentiel

Les établissements PJC, Brooks et Eckerd 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, mais la concurrence se fait de plus en plus sentir de la part des supermarchés et des grandes surfaces, 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 » à la page 33 de notre Rapport de Gestion 2006, laquelle est intégrée à la présente notice annuelle par renvoi. Le Rapport de Gestion 2006 de la Compagnie est disponible sur SEDAR à www.sedar.com.

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 produits de la section commerciale. Un autre facteur important expliquant la compétitivité des chaînes de pharmacies est la commodité de leurs emplacements. Selon une enquête réalisée en 2005 par la « National Association of Chain Drug Stores Foundation Survey, 67 % » des clients ont noté que la commodité constituait la principale raison quant au choix d'une pharmacie en particulier.

Politique environnementale

La Compagnie s'est dotée d'une politique environnementale qui décrit son approche en cette matière. Le contenu de cette politique est revu périodiquement. Le texte de cette politique est disponible sur le site Internet de la Compagnie : www.jeancoutu.com.

Les exigences en matière de protection de l'environnement n'ont pas et n'auront pas, à la connaissance de la Compagnie, d'incidence importante sur les dépenses en capital, sur les bénéfices ou sur la compétitivité de la Compagnie dans le cadre normal de ses activités d'exploitation.

Facteurs de risque

La rubrique « Risques et incertitudes » aux pages 32 à 34 de notre Rapport de Gestion 2006, est intégrée aux présentes par renvoi, et sera éventuellement complétée par la rubrique « Risques et incertitudes » de nos rapports intermédiaires aux actionnaires. Le Rapport de Gestion de la Compagnie est disponible sur SEDAR à www.sedar.com.

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 2004, 26 mai 2005 et 27 mai 2006	
(\$ canadien par action)	
2006	0,12
2005	0,12
2004	0,12

Pour l'exercice se terminant le 27 mai 2006, 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 au 27 mai 2006

Le 3 août 2006, 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 sera versé le 31 août 2006 à tous les actionnaires inscrits aux registres de la Compagnie en date du 17 août 2006.

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 27 mai 2006, 142 294 060 actions à droit de vote subalterne de catégorie A et 119 385 000 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 d'eux, 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.

Notes

À la fin de l'exercice 2006, les notes de crédit accordées aux titres d'emprunt de la Compagnie s'établissaient comme suit :

	Standard and Poor's ("S&P")	Moody's Investor Services	Fitch Ratings	DBRS
Billets de premier rang non garantis	B-	B3	B+	B
Billets subordonnés de premier rang non garantis	B-	Caa2	CCC+	B (basse)

Ces agences de notation ont établi la notation financière de la Compagnie à partir de considérations quantitatives et qualitatives propres à la Compagnie suite à l'acquisition d'Eckerd notamment.

Les notes de crédit visent à fournir aux épargnants une mesure indépendante de la qualité de crédit d'une émission de titres et sont des indicateurs de la probabilité de paiement ainsi que de la capacité et de la volonté d'une société de respecter ses engagements financiers relatifs à une obligation, conformément aux modalités de cette obligation. Une description des différentes notes accordées par chacune de ces agences de notation de crédit est présentée ci-après.

Les notes de crédit ne sont pas des recommandations d'achat, de détention ou de vente des titres, et ne portent pas sur le cours du titre ni de son caractère adéquat pour un épargnant en particulier. Les notes de crédit peuvent ne pas refléter l'incidence éventuelle de tous les risques sur la valeur des titres. De plus, des changements réels ou prévus aux notes de crédit attribuées à la Compagnie auront généralement une incidence sur la valeur marchande de ses titres d'emprunt. Les notes précitées peuvent être révisées ou retirées en tout temps par l'agence de notation, si elle estime que les circonstances le justifient.

Au cours de l'exercice financier 2006, S&P et Moody's ont révisé à la baisse les différentes notes de crédit de la Compagnie. Les notes accordées par S&P ont été abaissées de B à B- alors que celle accordée par Moody's aux billets de premier rang a été maintenue à B3 et celle accordée aux billets subordonnés de premiers rang a été abaissée de B3 à Caa2. Lorsqu'ils surviennent, ces déclassements ne requièrent aucun paiement comptant et n'affectent pas les liquidités disponibles de la Compagnie. Au cours de ce même exercice, Fitch Ratings et Dominion Bond Rating Services (« DBRS ») ont, pour la première fois, entrepris d'analyser les titres d'emprunt de la Compagnie.

Standard & Poor's Rating Services

Un débiteur dont la notation est « B » (la 6^e par ordre décroissant sur un total de 10) est vulnérable, mais il est actuellement en mesure de respecter ses engagements financiers. Une conjoncture commerciale, financière ou économique défavorable réduira probablement la capacité ou la volonté du débiteur de respecter ses engagements financiers. Le signe « - » indique que le titre se trouve dans la fourchette inférieure de cette catégorie.

Moody's Investors Service

D'après le système de notation de Moody's, les obligations auxquelles est attribuée la notation B sont considérées spéculatives et sont soumises à un risque de crédit élevé. La notation intermédiaire 3 indique que le titre se trouve dans la fourchette inférieure de cette catégorie. La note « B » est la 6^e par ordre décroissant sur un total de 10. Les obligations recevant la note Caa, la 7^e par ordre décroissant, signalent un risque de crédit plus élevé que la précédente catégorie tandis que la notation intermédiaire 2 témoigne d'un classement dans la moyenne de cette catégorie de notation générale.

Fitch Ratings

Les notes accordées par Fitch Ratings viennent, en terme de qualité, aux 6^e (« B ») et 7^e (« CCC+ ») meilleurs rangs des onze catégories de notation, le signe « + » dénotant qu'un titre d'emprunt se trouve dans la fourchette supérieure de la catégorie. La note B attribuée aux billets de premier rang non garantis signale que ces titres demeurent hautement spéculatifs, malgré une certaine marge de sécurité. Les engagements financiers des

débiteurs de cette catégorie sont présentement respectés mais pourraient être compromis dans l'éventualité d'une conjoncture commerciale ou économique défavorable. La note CCC attribuée aux billets subordonnés de premier rang non garantis témoigne d'un risque de défaut plus élevé en ce que la capacité des débiteurs de cette catégorie de rencontrer leurs engagements financiers dépend uniquement du maintien d'une conjoncture économique et commerciale favorable.

Dominion Bond Rating Services

La note B accordée par DBRS vient, en terme de qualité, au 6^e meilleur rang des dix catégories de notation, la mention « basse » indiquant que le titre se situe dans la fourchette inférieure de cette catégorie. Cette note signale que les titres demeurent hautement spéculatifs, malgré que les engagements financiers des débiteurs de cette catégorie soient présentement respectés. Le respect des engagements financiers pourrait cependant être compromis dans l'éventualité d'une conjoncture commerciale, financière ou économique défavorable.

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.

Le programme mis en place en 2004 et destiné à identifier les actions à droit de vote particulier par un suffixe a été retiré par les Bourses de Groupe TSX au début de 2006. Conséquemment, le 5 juin 2006, le symbole des actions à droit de vote subalterne de catégorie A de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. a été modifié afin de retirer le suffixe SV.

Toutes les autres caractéristiques de ce titre, incluant le numéro CUSIP sont demeurées inchangées.

Variation du cours et volume des opérations

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

<u>Mois</u>	<u>Haut</u>	<u>Bas</u>	<u>Volume</u>
Juin 2005	19,51	17,73	10 752 111
Juillet 2005	19,38	17,90	6 569 385
Août 2005	21,33	18,07	12 234 791
Septembre 2005	22,36	19,75	7 893 651
Octobre 2005	20,89	13,45	30 578 061
Novembre 2005	14,59	11,90	29 706 031
Décembre 2005	14,40	11,61	22 856 230
Janvier 2006	15,25	13,20	24 268 580
Février 2006	14,86	13,25	11 523 480
Mars 2006	13,25	10,78	26 613 019
Avril 2006	12,23	11,06	19 552 246
Mai 2006 ²	12,84	11,35	13 783 839
Total			216 331 424

Billets

Dans le cadre de son financement de l'acquisition Eckerd, la Compagnie a vendu à des acheteurs institutionnels admissibles et à d'autres des billets totalisant 1,2 G\$ US, composés de billets de premier rang non garantis totalisant 350,0 M\$ US, portant intérêt au taux de 7,625 % et échéant le 1er août 2012, et de billets subordonnés de premier rang non garantis totalisant 850,0 M\$ US, portant intérêt au taux de 8,5 % et échéant le 1er août 2014.

² Pour la période terminée le 27 mai 2006

RUBRIQUE 7. ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Administrateurs

Les noms, occupations et lieux de résidence des administrateurs de la Compagnie, de même que la composition des comités du conseil d'administration sont indiqués ci-dessous. L'information est exacte au 27 mai 2006.

Liste des administrateurs				
Nom / Lieu de résidence	Fonction	Date d'entrée en fonction	Principale occupation	Postes occupés antérieurement
Lise Bastarache Candiac (Québec)	Administratrice	Mars 2003	Administratrice de sociétés	Vice-présidente régionale, RBC Gestion privée pour la région du Québec
François J. Coutu Montréal (Québec)	Administrateur, vice président du conseil d'administration et président des opérations canadiennes	Décembre 1985	Vice président du conseil et président des opérations canadiennes de la Compagnie	Président et chef de la direction 2002 à 2005 et président et chef de l'exploitation de la Compagnie de 1992 à 2002.
Jean Coutu Montréal (Québec)	Administrateur, Président du conseil, président et chef de la direction	Juin 1969	Président du conseil, président et chef de la direction de la Compagnie	Président du conseil d'administration de 2002 à 2005
Marie-Josée Coutu Montréal (Québec)	Administratrice	Septembre 1997	Présidente de la Fondation Marcelle et Jean Coutu	
Michel Coutu Providence (Rhode Island)	Administrateur et Président des opérations américaines	Décembre 1985	Président des opérations américaines de la Compagnie et Président et chef de la direction de The Jean Coutu Group (PJC) USA, Inc.	
Louis Coutu Montréal (Québec)	Administrateur et Vice-président, politiques commerciales	Décembre 1985	Vice-président, politiques commerciales de la Compagnie	
Sylvie Coutu Montréal (Québec)	Administratrice	Septembre 1997	Présidente de Sylvie Coutu Design	
L. Denis Desautels Ottawa (Ontario)	Administrateur	Janvier 2003	Administrateur invité à l'École de gestion de l'Université d'Ottawa.	
Marcel Dutil Montréal (Québec)	Administrateur	Septembre 1995	Président du conseil et chef de la direction du Groupe Canam.	
Me Nicole Forget Longueuil (Québec)	Administratrice	Septembre 1993	Administratrice de sociétés	

Liste des administrateurs				
Nom / Lieu de résidence	Fonction	Date d'entrée en fonction	Principale occupation	Postes occupés antérieurement
Pierre Legault Providence (Rhode Island)	Administrateur et vice-président exécutif	Août 2004	Vice-président exécutif de la Compagnie	Président mondial de la division de dermatologie de Sanofi-Aventis de 2003 à 2006, Premier vice-président et chef des finances des opérations nord-américaines chez Aventis de 2000 à 2003
Me Yvon Martineau Montréal (Québec)	Administrateur	Décembre 1985	Associé principal, Fasken Martineau DuMoulin s.r.l.	
Érik Péladeau Ville Lorraine (Québec)	Administrateur	Septembre 1993	Vice-président du conseil et vice-président exécutif de Quebecor Inc.	
Roseann Runte Norfolk (Virginie)	Administratrice	Octobre 2004	Présidente de l'Université Old Dominion de Norfolk en Virginie.	
Peter Simons Sillery (Québec)	Administrateur	Mai 2006	Président – La maison Simons	
Dennis Wood Magog (Québec)	Administrateur	Mars 2004	Président du conseil d'administration et président et chef de la direction de DWH Inc.	

Composition des comités du conseil d'administration		
Comité de vérification	Comité exécutif	Comité des ressources humaines
L. Denis Desautels, Président Lise Bastarache Marcel Dutil Dennis Wood	François J. Coutu, Président Jean Coutu Michel Coutu Érik Péladeau Dennis Wood	Nicolle Forget, Présidente Lise Bastarache Sylvie Coutu Yvon Martineau Érik Péladeau Roseann Runte
Comité de régie d'entreprise	Comité de liaison et de planification stratégique	Comité ad hoc sur le développement organisationnel
Yvon Martineau, Président Lise Bastarache Marie-Josée Coutu L. Denis Desautels Nicolle Forget	Dennis Wood, Président Louis Coutu Marie-Josée Coutu Marcel Dutil Pierre Legault Yvon Martineau Roseann Runte	Yvon Martineau, Président Marcel Dutil Nicolle Forget Érik Péladeau Dennis Wood

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 27 mai 2006.

Nom, lieu de résidence	Fonction ³
LE GROUPE JEAN COUTU (PJC) INC.	
André Belzile Drummondville (Québec)	Premier vice-président finances et affaires corporatives
Michel Boucher Longueuil (Québec)	Vice-président, chef des technologies de l'information
Denis Courcy Laval (Québec)	Vice-président, ressources humaines et affaires juridiques
François J. Coutu Montréal (Québec)	Vice-président du conseil d'administration et président, opérations canadiennes
Jean Coutu Montréal (Québec)	Président du conseil d'administration, président et chef de la direction
Louis Coutu Montréal (Québec)	Vice-président, politiques commerciales
Michel Coutu Providence (Rhode Island)	Président, opérations américaines
Guy Franche Rosemère (Québec)	Vice-président, vérification interne
Yvon Goyer Lachenaie (Québec)	Vice-président, services et promotions
Kim Lachapelle Montréal-Ouest (Québec)	Secrétaire corporatif
Pierre Legault Providence (Rhode Island)	Vice-président exécutif

³ 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 et/ou d'Eckerd et ses compagnies affiliées, à l'exception de André Belzile qui occupait, avant le 10 mai 2004, le poste de vice-président et chef des finances de la société Cascades Inc., de Guy Franche, qui occupait, avant le 17 avril 2006, les postes suivants chez Domtar Inc.: Directeur vérification interne de juillet 1995 à avril 2003 et de Vice-président, vérification interne de Mai 2003 à avril 2006, de Kim Lachapelle qui occupait, avant août 2004, le poste de conseiller juridique et secrétaire corporatif de la société Pebercan inc., de Marcel A. Raymond qui occupait, avant novembre 2004, le poste de Vice-président, finances de La Brasserie Labatt Ltée., de Robert Hureau qui occupait, avant septembre 2004, le poste de contrôleur corporatif pour la compagnie Ocean Spray Cranberries, Inc., de Felise Feingold qui était, avant janvier 2005, avocate au sein de l'étude McDermott Will & Emery, de Pierre Legault qui occupait avant janvier 2006 les postes suivants : Président mondial de la division de dermatologie de Sanofi-Aventis de 2003 à 2006, Premier vice-président et chef des finances des opérations nord-américaines chez Aventis de 2000 à 2003, de Jim O'Neill, qui avant janvier 2006 occupait les postes suivants : Directeur du merchandising chez Sears Holding – Hoffman Estates de juillet 2005 à décembre 2005 et vice-président, merchandising chez Eckerd de novembre 1982 à avril 2005, de Douglas Palmacci qui occupait, avant juin 2004, les postes suivants : directeur de la publicité pour Le Herald News de mars 2001 à août 2003 et vice-président, publicité pour The Colibri Group de septembre 2003 à juin 2004 et enfin de Steve Parsons qui, avant juin 2005, occupait les postes suivants : Directeur, ressources humaines chez Sears, Roebuck and Company de juin 2003 à juin 2005 et Directeur ressources humaines chez Whirlpool Corporation de 1996 à 2003.

Nom, lieu de résidence	Fonction³
Alain Lafortune St-Sauveur (Québec)	Premier vice-président, achats et publicité
Richard Mayrand Montréal (Québec)	Vice-président, pharmacie et affaires publiques
Johanne Meloche Laval (Québec)	Vice-présidente, cosmétiques, marques exclusives et programmes beauté
Normand Messier Longueuil (Québec)	Premier vice-président, exploitation réseau
Jean-Pierre Normandin Varenes (Québec)	Vice-président, centre de distribution
Marcel A. Raymond Lorraine (Québec)	Vice-président, contrôle et trésorerie
THE JEAN COUTU GROUP (PJC) USA, INC.	
Tim Burger Alison Park (Pennsylvanie)	Vice-président régional
Enzo Cerra Palm Harbor (Floride)	Vice-président exécutif, marketing
Michel Coutu Providence (Rhode Island)	Président et chef de la direction
Barbara Donnellan Franklin (Massachusetts)	Vice-présidente, technologie de l'information
Felise Feingold Boston (Massachusetts)	Vice-présidente et avocate-conseil
Walter Gommermann Wakefield (Rhode Island)	Vice-président, centre de distribution
C. Daniel Haron Warwick (Rhode Island)	Premier vice-président, pharmacie et affaires professionnelles
Robert Hureau East Greenwich (Massachusetts)	Vice-président, contrôleur corporatif
Donald Kinney Franklin (Massachusetts)	Vice-président régional
William Maholm Largo (Floride)	Vice-président, Réapprovisionnement
Daniel Miller Palm Harbor (Floride)	Vice-président, opération secteur pharmacie
David A. Morocco Newton (Massachusetts)	Vice-président exécutif, projets d'affaires stratégiques
Curt Neel Belleair (Florida)	Premier vice-président, distribution et logistique
Howard Nobleman Sauderstown (Rhode Island)	Vice-président, acquisitions et immobilier

Nom, lieu de résidence	Fonction ³
Jim O'Neill East Greenwich (Rhode Island)	Vice-Président, achat, marchandises et produits de consommation
Douglas Palmacci Pembroke (Massachusetts)	Vice-président, publicité
Steve Parsons North Kingstown (Rhode Island)	Premier Vice-président, ressources humaines
Allan Patrick Palm Harbor (Floride)	Vice-président régional
Oliver Pelkey Chepacher, Rhode Island	Vice-président, contrôle des pertes
Robert Pouliot North Kingstown (Rhode Island)	Vice-président, achats
Tom Reichert Charlotte (Caroline du Nord)	Vice-président, régional
Ernie Richardsen Pittsburgh (Pennsylvanie)	Vice-président, catégorie produits pharmaceutiques
Kenneth Robinson Smithfield (Rhode Island)	Vice-président, gestion soins de santé intégrés
Anthony Sadler West Greenwich (Rhode Island)	Vice-président, opérations
Peter Schmitz Newport (Rhode Island)	Vice-président, immobilier
Kenneth Spader Cumberland (Rhode Island)	Vice-président, construction et aménagement des magasins
William Z. Welsh Jr. East Greenwich (Rhode Island)	Vice-président exécutif et chef de l'exploitation
Randy Wyrofsky North Providence (Rhode Island)	Vice-président exécutif et chef de la direction financière

En date du 27 mai 2006, les administrateurs et dirigeants de la Compagnie possédaient, directement ou indirectement, ou exerçaient un contrôle sur 4,02 % 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. 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. 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.

En date des présentes, aucune de ces poursuites prises individuellement (ou collectivement pour celles qui sont reliées), qu'elles soient couvertes ou non par les assurances de la Compagnie, n'excède 10% des actifs consolidés de la Compagnie.

RUBRIQUE 9. MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉES DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES

Monsieur Jean Coutu, président du conseil d'administration, président et chef de la direction de la Compagnie personnellement, à titre de franchisé pour un établissement portant la bannière Jean Coutu, ainsi que par l'entremise de certaines sociétés avec lesquelles il a des liens, réalise de nombreuses opérations avec la Compagnie et ses filiales. Il en est de même de monsieur François J. Coutu, président des opérations canadiennes de la Compagnie, à titre de franchisé relativement à un établissement. Ces opérations sont conclues dans le cours normal des affaires de la Compagnie et selon les mêmes modalités que celles applicables aux autres franchisés. Ces opérations sont réalisées au niveau de la fourniture de produits et du paiement des redevances, des loyers, des intérêts, des frais d'ouverture d'établissements, des frais de comptabilité et d'administration ainsi que des frais d'informatique et de services de sécurité et de gardiennage.

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 la Société de fiducie Computershare a/s Trust Banque Nationale inc., 1100, rue University, bureau 1200, Montréal, Québec, H3B 4L8.

RUBRIQUE 11. CONTRATS IMPORTANTS

Amendement aux Facilités de crédit garanti de premier rang

Le 10 mars 2006, la Compagnie a amendé ses facilités de crédits garanties de premier rang échéant en 2011. Ces facilités de crédit amendées prévoient le respect de certains engagements financiers incluant a) un ratio de levier financier maximal de 5,25 fois jusqu'au 2 septembre 2006, suivie d'une réduction progressive pour atteindre 2,5 fois au 1^{er} mars 2009, et b) un ratio minimum de couverture des charges fixes à 1,1 fois, augmentant progressivement pour atteindre 1,4 fois le ou vers le 31 mai 2010. Cet amendement prévoit une augmentation de 25 points de base de la marge applicable sur les prêts à terme B.

RUBRIQUE 12. INTÉRÊT DES EXPERTS

Nom des experts

Les états financiers consolidés de la Compagnie pour l'année se terminant le 27 mai 2006 ont été vérifiés par la firme indépendante Deloitte & Touche, s.r.l., comptables agréés.

Intérêt des experts

Au cours de l'exercice financier 2006, le comité de vérification de la Compagnie a obtenu une confirmation écrite de Deloitte & Touche, s.r.l., comptables agréés, confirmant son indépendance conformément au Code de déontologie de l'Ordre des comptables agréés du Québec ainsi qu'aux lois sur les valeurs mobilières dont l'application relève de la *Securities and Exchange Commission* des États-Unis et selon les exigences de l'*Independence Standards Board*.

RUBRIQUE 13. 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 les 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;
- il s'assure que les pratiques et la politique de divulgation de l'information de la Compagnie correspond aux exigences réglementaires applicables aux besoins de la Compagnie.

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 revoit le mandat et le programme de vérification externe, la lettre de recommandations 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;
- il 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 contrôles internes 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 déclarations du vice-président, vérification interne sur le caractère adéquat des mécanismes de contrôles internes 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 s'enquiert auprès de la direction des contrôles et procédures de divulgation de la Compagnie ainsi que de l'existence de déficiences significatives et/ou de faiblesses importantes dans la conception ou l'application des contrôles internes visant l'information financière;
- 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

- il 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 Régimes de retraite

- il s'enquiert périodiquement des politiques de capitalisation des régimes de retraite de même que de la gestion des placements, de la structure et du rendement des régimes de retraite;

14.7 Responsabilités à l'égard des organismes de surveillance

- il revoit tout rapport important reçu des organismes de réglementation;
- il 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;

· il prépare tout rapport devant être inclus dans la circulaire d'information de la direction

Enfin, le comité examine tout autre sujet d'ordre financier dont il juge à 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 quatre administrateurs indépendants, soit monsieur L. Denis Desautels, président du comité et madame Lise Bastarache, monsieur Marcel Dutil et monsieur Dennis Wood.

Compétences financières des membres du comité de vérification

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 administrateur invité à l'École de gestion de l'Université d'Ottawa. Il est comptable agréé depuis 1966. 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 était, jusqu'en janvier 2005, 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 occupé le poste d'économiste en chef déléguée avant de se joindre au groupe des entreprises commerciales en 2000 comme analyste. 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 était l'ultime responsable des contrôles internes et du processus d'élaboration de l'état des résultats de sa division. Depuis janvier 2005, madame Bastarache continue de siéger sur différents conseils d'administration et comités.

Marcel Dutil. Monsieur Dutil est président du conseil d'administration et chef de la direction du Groupe Canam 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 du Groupe Canam 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. Depuis vingt ans, il a agit à titre de membre de divers comités de vérification, dont ceux de Québec Téléphone, Maax Inc., et Banque Nationale du Canada.

Dennis Wood. Monsieur Wood est président et président du conseil d'administration de Les Placements Dennis Wood Inc., une société constituée en 1973 afin de soutenir ses différents projets entrepreneuriaux. Par l'entremise de cette société, monsieur Wood a, depuis 1973, été activement impliqué dans l'acquisition, la vente et l'échange de quelque soixante-quinze entreprises différentes, chacune valant entre quelques millions et quelques milliards de dollars.

À titre de président et chef de la direction de Les industries C-MAC inc. et grâce à son implication active dans la gestion financière de cette dernière, monsieur Wood a acquis une connaissance approfondie des principes comptables généralement reconnus du Canada, des États-Unis et d'Europe ainsi qu'une bonne compréhension des contrôles internes et du processus d'élaboration des états financiers. Suite à la vente de Les industries C-MAC inc. à Solectron Corporation, monsieur Wood a été sollicité pour siéger sur le comité de vérification de cette dernière, poste qu'il a occupé de 2001 à 2004. Son expérience en tant qu'homme d'affaires et sa participation de premier plan en tant que membre de différents conseils d'administration et de comités de vérification impliqués dans des fusions et acquisitions (dont Les industries C-MAC inc. et MAAX Inc.) l'ont appelé à analyser et évaluer des états financiers d'une complexité au moins comparable à ceux de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.

Depuis 25 ans, monsieur Wood a agi en tant que membre de divers comités de vérification canadiens et américains, dont ceux de Les Industries C-MAC Inc., Trust Banque Nationale inc., l'Orchestre métropolitain de Montréal et Solectron Corporation, dans le cadre desquels il a été en mesure d'apprécier le rôle et le fonctionnement d'un comité de vérification.

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

Sur la recommandation du comité de vérification, la Compagnie a mis en place, en 2005, une politique concernant l'étendue des services rendus par les vérificateurs externes. En vertu de cette dernière, tous les services rendus par les vérificateurs externes, qu'ils soient ou non des services de vérification, doivent être approuvés au préalable par le comité de vérification, sous réserve des services non liés à la vérification de valeur minimale. Cette politique interdit à la Compagnie d'engager ses 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 de ses 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.

Pour la période terminée le 27 mai 2006, tous les services rendus par les vérificateurs externes, qu'ils soient ou non des services de vérification, ont été approuvés au préalable 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 Deloitte & Touche s.r.l. pour les exercices terminés les 27 mai 2006 et 28 mai 2005.

Catégorie d'honoraires	2006	2005
	(\$ canadiens)	(\$ canadiens)
Honoraires de vérification	2 213 586	4 700 939
Honoraires pour services liés à la vérification	173 095	338 076
Honoraires pour services fiscaux	1 389 198	1 986 270
Autres honoraires	8 824	1 340 940
Total	3 784 703	8 366 225

Dans le tableau ci-dessus, les expressions dans la colonne « Catégorie d'honoraires » ont le sens suivant : « **Honoraires de vérification** » incluent le total des honoraires facturés par Deloitte & Touche pour la vérification des états financiers consolidés annuels, l'examen des états financiers intermédiaires et autres vérifications et dépôts réglementaires. « **Honoraires pour services liés à la vérification** » incluent le total des honoraires facturés par Deloitte & Touche s.r.l. pour des services de certification et les services connexes qui sont raisonnablement liés à l'exécution de la vérification ou à l'examen des états financiers et qui ne sont pas compris dans les honoraires visés au paragraphe précédent, notamment la vérification des régimes de retraite, la consultation relativement aux normes de comptabilité et de divulgation financière. « **Honoraires pour services fiscaux** » incluent le total des honoraires facturés par Deloitte & Touche s.r.l. pour les services professionnels rendus en matière de conformité fiscale, de conseils fiscaux et de planification fiscale notamment 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 facturés par Deloitte & Touche s.r.l. pour les produits et services fournis autres que les services visés aux paragraphes précédents, notamment les services de consultation pour la vérification diligente dans le cadre d'acquisitions.

RUBRIQUE 14. RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

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

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

- a) lorsque des titres de la Compagnie 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 Compagnie, 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 Compagnie pour le dernier exercice terminé et du rapport des vérificateurs qui l'accompagne ainsi qu'un exemplaire de chaque état financier intermédiaire de la Compagnie 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 Compagnie 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, la Compagnie se réservant le droit d'exiger le paiement d'un montant raisonnable si la demande est faite par une personne qui n'est pas un porteur de titres de la Compagnie.

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 3 août 2006 établie pour l'assemblée annuelle des actionnaires 2006. D'autres renseignements financiers sont inclus dans les états financiers consolidés vérifiés pour l'exercice terminé le 27 mai 2006 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.

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