



Les



G



E



N



Rapport annuel
2005



Le Groupe
Jean Coutu
(PJC) inc.

S



avant tout



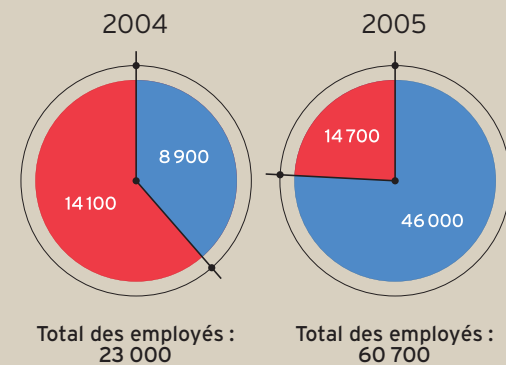


LE 31 JUILLET 2004, LE GROUPE JEAN COUTU (PJC) INC., A FAIT L'ACQUISITION DU RÉSEAU DE PHARMACIES ECKERD DANS LE NORD-EST DES ÉTATS-UNIS. CETTE TRANSACTION, QUI ENGLOBE PLUS DE 1 500 PHARMACIES, EST LA PLUS IMPORTANTE DE L'HISTOIRE DE L'ENTREPRISE ET OUVRE UNE NOUVELLE PHASE DANS LE DÉVELOPPEMENT DU GROUPE JEAN COUTU, ÉTABLI AUJOURD'HUI AU QUATRIÈME RANG DES PLUS IMPORTANTES CHAÎNES DE PHARMACIES EN AMÉRIQUE DU NORD ET AU DEUXIÈME RANG SUR LA CÔTE EST.

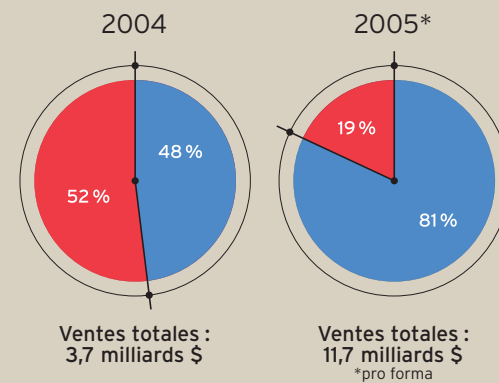
LE GROUPE JEAN COUTU EMPLOIE MAINTENANT PLUS DE 60 000 PERSONNES ET SES VENTES AU DÉTAIL *PRO FORMA* S'ÉLÈVENT À PRÈS DE 12 MILLIARDS DE DOLLARS. AU CANADA, 321 PHARMACIES FRANCHISÉES AFFICHENT LA BANNIÈRE JEAN COUTU ; AUX ÉTATS-UNIS, LE RÉSEAU DU GROUPE JEAN COUTU COMPTE DÉSORMAIS 1 922 ÉTABLISSEMENTS CORPORATIFS SOUS LES BANNIÈRES BROOKS ET ECKERD.

Renseignements généraux

Employés



Ventes au détail



● Canada ● États-Unis

Table des matières

Faits saillants	1	Revue de l'exploitation - États-Unis	18
Message du président du conseil d'administration	2	Engagement communautaire	23
Message aux actionnaires	4	Rapport de gestion	25
Un chef de file en Amérique du Nord	8	États financiers consolidés	48
Votre pharmacie : un voisin bien pratique	9	Conseil d'administration	83
Pharmacie et professionnalisme	10	Équipe de direction	84
Revue de l'exploitation - Canada	14		

Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.

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

The Jean Coutu Group (PJC) USA, Inc.

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

Vérificateurs

Deloitte & Touche, s.r.l.
1, Place Ville-Marie
Bureau 3000
Montréal (Québec)
H3B 4T9

Agent de transfert et registraire

Trust Banque Nationale
1100, rue University
9^e étage
Montréal (Québec)
H3B 2G7
Tél. : (514) 871-7142
1-800-341-1419

Inscription boursière

Bourse de Toronto
Symbole boursier : PJC.SVA

Sites Internet

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

The Jean Coutu Group (PJC) USA, Inc.
www.brooks-rx.com
www.eckerd.com

Assemblée générale annuelle

L'assemblée générale annuelle des actionnaires de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. aura lieu le 15 septembre 2005 à 9 h 30 au siège social de la Compagnie situé au 551, rue Bériault, Longueuil (Québec) Canada.

Notice annuelle

La notice annuelle pour l'exercice financier annuel terminé le 28 mai 2005 est disponible sur demande. Pour obtenir un exemplaire, veuillez vous adresser au secrétariat corporatif de la Compagnie.

Relations avec les investisseurs

(450) 646-9611, poste 1068
IR@jeancoutu.com

To receive an English version of this report please write to:

The Jean Coutu Group (PJC) Inc.
c/o Corporate Secretary
530 Bériault Street
Longueuil (Québec) J4G 1S8

or send an e-mail to IR@jeancoutu.com



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

	Période de 52 semaines terminée le 28 mai 2005 \$	Exercices financiers terminés les 31 mai			
		2004 \$	2003 \$	2002 \$	2001 \$
Performance financière					
Revenus ⁽¹⁾					
Canada	1 406 139	1 235 757	884 854	902 619	841 137
États-Unis	8 211 224	1 807 210	1 761 815	1 305 324	1 017 966
Total	9 617 363	3 042 967	2 646 669	2 207 943	1 859 103
Bénéfice d'exploitation avant amortissements (BEAA)	452 740	249 722	207 475	171 511	147 584
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	91 795	193 754	150 880	130 640	107 175
Bénéfice net	104 378	132 683	104 784	86 874	69 493
Situation financière					
Immobilisations	1 492 499	544 174	502 241	415 065	263 904
Total de l'actif	5 694 926	1 343 754	1 252 020	1 084 152	797 043
Dettes totales	2 561 432	207 175	269 028	263 789	111 475
Avoir des actionnaires	1 412 103	853 443	738 078	615 829	538 193
Données par action⁽²⁾					
Bénéfice net (de base)	0,41	0,58	0,46	0,39	0,32
Dividendes (en dollars canadiens)	0,12	0,12	0,12	0,09	0,08
Avoir des actionnaires	5,40	3,76	3,26	2,73	2,39
Ratios financiers					
Dettes nettes/Capitalisation aux livres	62,5%	18,4%	26,7%	30,0%	1,0%
Dettes nettes/BEAA DDM ⁽³⁾	4,8	0,8	1,3	1,5	0,7
BEAA DDM/Intérêts ⁽³⁾	2,6	17,2	11,6	15,7	15,9
Performance des réseaux - Ventes au détail⁽⁴⁾					
Canada	2 173 428	1 939 637	1 588 364	1 443 556	1 363 197
États-Unis	8 200 445	1 802 585	1 757 035	1 301 720	1 013 287
Total	10 373 873	3 742 222	3 345 399	2 745 276	2 376 484
Données boursières (en dollars canadiens)⁽²⁾					
Haut	21,39	19,79	20,00	19,72	13,97
Bas	14,66	14,15	13,25	11,82	8,55
Fermeture	19,59	18,95	15,71	19,12	13,22
Volume de transactions	111 710 543	63 944 389	38 986 287	40 391 246	39 117 562

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

(2) Le 29 septembre 2000 et le 25 septembre 2002, le Groupe Jean Coutu a procédé au fractionnement de ses actions à droit de vote subalterne catégorie A et de ses actions catégorie B. Les données par action ont été établies en tenant compte de ces fractionnements.

(3) *Pro forma* pour l'exercice 2005, Eckerd et financement relié sur une base de 52 semaines.

(4) Les ventes au détail des établissements franchisés ne sont pas incluses dans les états financiers consolidés de la Compagnie.



EN AFFAIRES, MA DEVISE A TOUJOURS ÉTÉ : SOYEZ SÉRIEUX MAIS SACHEZ GARDER LE SOURIRE. IL FAUT SE RAPPELER QUE CE SONT LES GENS, AVANT TOUT, QUI SONT AU CŒUR DE NOS AFFAIRES. NOTRE VÉRITABLE RAISON D'ÊTRE, C'EST DE LEUR FOURNIR DES SERVICES. POUR LE GROUPE JEAN COUTU, CELA SE TRADUIT AUSSI PAR UN OBJECTIF PRIMORDIAL : OFFRIR À NOS CLIENTS TOUS LES AVANTAGES D'UNE GRANDE CHAÎNE DE PHARMACIES TOUT EN PRÉSERVANT CETTE QUALITÉ DE SERVICE PERSONNALISÉ OFFERTE PAR LE PHARMACIEN DU QUARTIER.

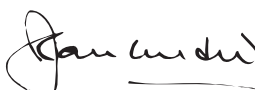
De fait, et bien que le Groupe Jean Coutu soit devenu l'une des plus importantes chaînes de pharmacies en Amérique du Nord, je suis encore très fier de m'identifier au pharmacien de quartier comme je l'ai toujours fait depuis l'ouverture de notre premier établissement en 1969. Et ce pharmacien, selon moi, doit assumer la responsabilité de veiller à ce que ses clients et ses employés soient satisfaits, tout en s'assurant que l'entreprise se développe de manière rentable.

Au cours de la dernière année, le Groupe Jean Coutu a effectué un véritable bond en avant grâce à l'acquisition de plus de 1 500 établissements Eckerd, et le processus d'intégration est aujourd'hui pratiquement complété. Le véritable défi consiste maintenant à répandre, au sein d'une organisation beaucoup plus large, les valeurs de service, d'excellence et d'imputabilité que nous défendons à titre de pharmaciens de quartier. Ce processus exige cependant plus de temps, comme nous l'avons appris lors de plusieurs autres acquisitions antérieures. Nous devons rencontrer nos employés, les écouter, mériter leur confiance et leur fournir les outils nécessaires pour qu'ils remplissent leur rôle de la manière la plus efficace et la plus satisfaisante.

Dans le réseau des pharmacies Eckerd, nos nouveaux employés ont accueilli cette approche de manière fort positive et nous nous sommes découverts beaucoup de choses en commun, y compris un engagement à long terme envers la réussite de notre entreprise. En ajoutant notre expertise de la gestion et le développement d'une chaîne de pharmacies reconnue aujourd'hui comme un chef de file, nous obtenons tous les ingrédients nécessaires pour assurer notre croissance à long terme et notre réussite. C'est ce que nous avons mené à bien lors d'acquisitions précédentes et c'est ce que nous réalisons encore cette fois.

Tout au long des 35 dernières années, nos valeurs de service, d'excellence et d'imputabilité ont constitué autant d'atouts pour le Groupe Jean Coutu. Voilà pourquoi nous devons exprimer toute notre reconnaissance aux 60 700 personnes qui, de la Géorgie jusqu'au Québec, ont su défendre ces valeurs et les mettre en pratique dans leur travail quotidien. Ensemble, nous bâtissons les fondations sur lesquelles notre entreprise poursuivra son développement. Et de façon plus importante, nous continuons de susciter des sourires chez des milliers de gens.

L'acquisition des pharmacies Eckerd nous offre l'occasion de répandre les valeurs de service, d'excellence et d'imputabilité que nous défendons à titre de pharmaciens de quartier au sein d'une organisation beaucoup plus vaste.



Jean Coutu
Fondateur et président du conseil d'administration



Vers de nouveaux sommets

AU COURS DE L'EXERCICE FINANCIER 2005, UNE NOUVELLE PHASE DE DÉVELOPPEMENT S'EST OUVERTE POUR LE GROUPE JEAN COUTU DANS LA FOULÉE DE L'ACQUISITION DE PLUS DE 1 500 PHARMACIES ECKERD, TOUTES SITUÉES DANS LE NORD-EST DES ÉTATS-UNIS. CETTE TRANSACTION, QUI FAIT DU GROUPE JEAN COUTU LA QUATRIÈME PLUS IMPORTANTE CHAÎNE DE PHARMACIES EN AMÉRIQUE DU NORD, CONSTITUE DE FAIT UN POINT TOURNANT DANS LA CROISSANCE DE NOTRE ENTREPRISE.

Une occasion rêvée

L'acquisition des pharmacies Eckerd représentait une occasion rêvée qui allait nous permettre de prendre de l'expansion dans une industrie en croissance, que nous connaissons déjà très bien. Fondée en 1898, Eckerd est une bannière très bien établie sur la côte Est des États-Unis. Cette acquisition nous offrait une position de tête immédiate dans un territoire qui s'étend de la Géorgie au Vermont. Le réseau des établissements Eckerd s'avère également moderne : 65 % des magasins portant cette bannière ont été ouverts, reconfigurés ou relocalisés au cours des trois années précédant leur acquisition.

La valeur constituait un autre élément de première importance dans cette transaction. Établi à 2,5 milliards de dollars, le coût d'acquisition représentait un multiple de 6,9 fois le bénéfice d'exploitation avant amortissements (BEAA) et 0,3 fois le revenu. Pour des transactions semblables conclues au cours des dix dernières années, ces multiples s'établissaient en moyenne à 10,7 fois le BEAA et à 0,7 fois le revenu.

Nous étions convaincus par-dessus tout que nous pourrions accroître de manière significative la valeur du réseau Eckerd grâce aux économies de coûts générées par l'intégration et grâce à l'implantation de nos pratiques d'affaires éprouvées axées sur la pharmacie et sur le service à la clientèle.

Une base de choix pour une expansion aux États-Unis

Depuis son arrivée sur le marché américain en 1987, le Groupe Jean Coutu a développé un solide réseau d'établissements. Aux États-Unis, nos magasins sont exploités sous la bannière Brooks Pharmacy depuis 1994, suite à notre acquisition de 220 établissements Brooks dans la région de la Nouvelle-Angleterre. Moins de deux ans plus tard, Brooks avait doublé ses revenus d'exploitation.

Nos activités en territoire américain ont continué à se développer de manière rentable grâce, notamment, à des améliorations dans les modes d'exploitation ainsi qu'à quatre acquisitions d'autres réseaux de pharmacies américains. Nous sommes convaincus que cette croissance est essentiellement attribuable au respect de nos valeurs fondamentales, combiné au partage de notre savoir-faire et des systèmes développés par notre entreprise depuis plus de 35 ans.

Nos activités américaines constituent ainsi une assise solide sur laquelle pouvait se réaliser l'intégration des activités des pharmacies Eckerd. Outre une excellente feuille de route, Brooks Pharmacy est réputée pour la qualité de son service à la clientèle. En 2004, les pharmacies Brooks ont d'ailleurs été choisies par les consommateurs au titre de *Regional Drug Store Chain of the Year*, recevant en outre le *National Pharmacy Satisfaction Award*. Ces deux distinctions leur ont été remises lors du gala *Retail Excellence Awards* parrainé par *Drug Store News*.

Une intégration réalisée avec efficacité

L'intégration des activités des pharmacies Eckerd et Brooks est pratiquement complétée et la performance du réseau répond à nos attentes. Au cours de l'exercice financier 2005, les marges bénéficiaires se sont améliorées ; présentement la tendance des ventes du réseau Eckerd est positive dans le secteur de la pharmacie et nous gagnons des parts de marché dans des catégories clés de produits pharmaceutiques et de produits liés à la santé et à la beauté. Enfin, et c'est là le plus important, le niveau de service, tant dans le secteur commercial que dans le secteur de la pharmacie, s'est amélioré de manière remarquable.

Au cours de la dernière année, notre attention s'est principalement concentrée sur l'intégration des sièges sociaux et des systèmes, la réorganisation du réseau combiné en quatre groupes d'exploitation afin d'assurer une meilleure imputabilité et l'amélioration de la performance de l'ensemble du réseau. Cette dernière préoccupation est à l'origine d'un certain nombre d'initiatives dont, entre autres, la prévision d'exécution d'une ordonnance dans un délai de 15 minutes, l'amélioration de la gestion des inventaires et la remise en valeur des produits de marque maison Eckerd. Au cours de l'exercice financier 2006, nous entreprendrons le déploiement de notre système d'ordonnance à l'ensemble des établissements Eckerd et mettrons en œuvre de nouvelles initiatives destinées à l'amélioration de la performance du réseau.

Nous nous conduisons envers nos employés comme nous voulons qu'ils se conduisent envers nos clients. Nous sommes convaincus que cette approche, centrée sur les gens, représente la voie à privilégier pour les investisseurs à long terme. Elle nous a bien servis depuis nos tout premiers débuts et nous sommes persuadés qu'avec le temps, nous en récolterons les bénéfices sur plusieurs plans, y compris notre performance financière.

Dans toute opération d'intégration, en particulier dans une opération de cette taille, l'un des principaux défis se situe du côté des ressources humaines. Le Groupe Jean Coutu a toujours placé les gens au centre de ses préoccupations et, par conséquent, nous avons accordé une importance toute particulière aux employés lors de l'intégration des pharmacies Eckerd. Moins de 24 heures après la signature de la convention d'achat, des membres de la haute direction ont rencontré les cadres supérieurs de Eckerd au siège social de l'entreprise en Floride. Ils n'ont peut-être pas apprécié ce que nous devions leur dire, mais ils ont certainement apprécié notre respect et notre franchise. Certains demeureront à leur poste alors que d'autres devront se tourner vers d'autres horizons ; quoi qu'il en soit, il était indispensable d'obtenir leur soutien afin qu'ils puissent nous épauler dans cette opération d'intégration de notre siège social américain au Rhode Island. Nous sommes aujourd'hui très fiers de souligner que l'équipe responsable de l'intégration a dépassé toutes nos attentes dans l'exécution de son mandat et que le transfert des opérations se déroule bien.

Nous sommes également soucieux de gagner la confiance des employés de Eckerd, aussi bien dans les établissements de la chaîne de pharmacies que dans les centres de distribution. Au cours de l'année, nos cadres supérieurs ont visité plus de 1 000 pharmacies, organisé des réunions de groupe, diffusé de l'information à l'intention de tous les établissements et organisé des présentations dans les centres de distribution de Eckerd. Toutes ces activités visaient un même but : établir un partenariat avec nos nouveaux employés et leur permettre d'accomplir leur travail avec toujours plus d'efficacité et de satisfaction. Leur réponse a été très positive.

Nos activités au Canada

Au cours de l'exercice financier 2005, notre réseau d'établissements au Canada a de nouveau surpassé les performances de l'industrie de la pharmacie, et ce, malgré la concurrence toujours plus vive de nouveaux joueurs dans ce secteur d'activité. Le réseau canadien de succursales franchisées a vu ses ventes augmenter de 5,9 % comparativement à l'exercice précédent.

La direction considère que la très bonne performance de l'entreprise au Canada est principalement attribuable à la position de chef de file qu'elle occupe dans ce marché, à l'emplacement stratégique de ses établissements, à la

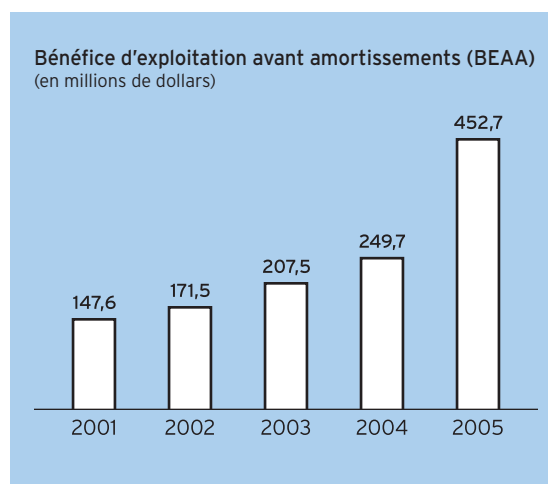
qualité supérieure de son service à la clientèle ainsi qu'à diverses initiatives, telle l'intensification de ses programmes de publicité et de promotion au cours de l'année.

Performance financière

Pour l'exercice financier terminé le 28 mai 2005, les revenus ont augmenté de manière substantielle et s'élevaient à 9,6 milliards de dollars, alors qu'ils s'élevaient à 3,0 milliards de dollars pour l'exercice financier précédent. Le bénéfice d'exploitation avant amortissements s'élevait à 452,7 millions de dollars, comparativement à 249,7 millions de dollars pour l'exercice financier 2004.

Bien que l'ajout des opérations des pharmacies Eckerd ait contribué de manière significative à l'augmentation des revenus, les résultats d'exploitation ont subi l'impact des coûts reliés au maintien des infrastructures de plusieurs sièges sociaux. De plus, les frais généraux et d'exploitation ont augmenté de manière substantielle ; ce résultat est attribuable aux coûts de transition générés par l'acquisition de Eckerd.

Nous nous concentrons présentement sur la façon la plus rentable d'augmenter les ventes. Au cours de l'exercice financier 2005, suivant l'acquisition de Eckerd, la marge bénéficiaire brute du Groupe Jean Coutu s'est améliorée de manière significative. Aux États-Unis, la marge bénéficiaire brute a atteint 24,9 %, soit un niveau supérieur à celui qui prévalait avant l'acquisition des pharmacies Eckerd. La plus grande part de cette amélioration est attribuable à l'augmentation des ventes des produits génériques et des produits reliés à la santé et à



la beauté ainsi qu'à une gestion serrée des stratégies de prix, de l'assortiment des produits et des programmes de promotion. Pour l'exercice financier 2006, nous anticipons que l'amélioration soutenue de notre marge bénéficiaire brute sera assurée grâce à la mise en œuvre de diverses initiatives dont, notamment, la diminution des pertes d'inventaire chez Eckerd.

D'importants progrès continuent d'être réalisés au sein de nos opérations aux États-Unis afin de ramener le niveau de rentabilité à celui qui prévalait avant l'acquisition des pharmacies Eckerd. Tel que nous l'avons déjà défini, notre objectif est d'améliorer le BEAA de nos opérations américaines combinées au niveau que nous connaissions avant l'acquisition, soit 6,3 %. Pour l'exercice financier 2005, le BEAA de nos opérations américaines s'élevait à 3,7 %. Les résultats d'exploitation s'amélioreront au cours de l'exercice financier 2006 grâce aux améliorations apportées aux opérations du réseau ainsi qu'au parachèvement de l'intégration des sièges sociaux et des systèmes au cours du premier trimestre.

Priorité à la réduction de la dette

Le financement de l'acquisition de Eckerd a été assuré par une combinaison de dette à long terme et de capitaux propres. À la clôture de l'exercice financier 2005, notre ratio de levier financier de la dette nette par rapport au BEAA s'établissait à 4,8 fois. L'objectif avoué de la direction est de réduire ce ratio à moins de 3,5 fois dans un délai de 24 mois après la clôture de l'acquisition. Cet objectif demeure toujours une priorité.

Perspectives

Les tendances démographiques s'avèrent de bon augure pour l'industrie de la pharmacie en Amérique du Nord. Alors que la population continue à vieillir, la demande pour les médicaments d'ordonnance continuera à croître à un rythme de près de 10 % par année selon les prévisions. Très peu d'industries bénéficient de l'avantage d'une telle croissance organique. Compte tenu par ailleurs de l'augmentation des coûts des soins de santé, le pharmacien de quartier – le professionnel de la santé le plus accessible – occupe toujours une place plus importante et toujours mieux reconnue dans le système de santé.

Le parachèvement de l'intégration de nos opérations aux États-Unis constituait notre priorité au cours de l'exercice financier 2005. La réalisation de cet objectif exigeait une exécution sans faille aussi bien dans chaque établissement que dans l'ensemble du réseau. Si l'acquisition des pharmacies Eckerd est sans contredit notre plus importante transaction à ce jour, nous possédons déjà une impressionnante feuille de route qui démontre que nous avons su réaliser de telles intégrations avec beaucoup de succès et que nous avons toujours fait bon usage des capitaux afin d'en maximiser le rendement.

Au-delà de ces performances historiques, nous sommes fiers de mériter encore et toujours la confiance de nos clients et de nos pairs. Plus tôt cette année, au terme d'un sondage réalisé auprès des chefs de direction au Canada, le Groupe Jean Coutu a été nommé parmi les vingt-cinq sociétés les plus respectées au Canada. D'autre part, et pour la quatrième fois en huit ans, nous avons été reconnus comme l'entreprise la plus admirée au Québec. De même, année après année, les pharmacies Brooks récoltent toujours leur part d'honneurs au sein de l'industrie.

Nous voulons remercier tous nos employés de leurs efforts incessants qui nous ont permis de relever les défis de l'intégration des pharmacies Eckerd et pour leur contribution essentielle qui nous a permis de dépasser nos objectifs. Merci également à nos actionnaires, nos clients et nos franchisés pour leur enthousiasme et leur soutien indéfectible. Nous sommes convaincus que nous commençons à peine à tirer pleinement parti des forces de notre réseau nord-américain. Voilà pourquoi nous nous réjouissons d'avance à la perspective de rendre compte de l'amélioration de notre performance tout au long des prochains trimestres et des prochaines années.



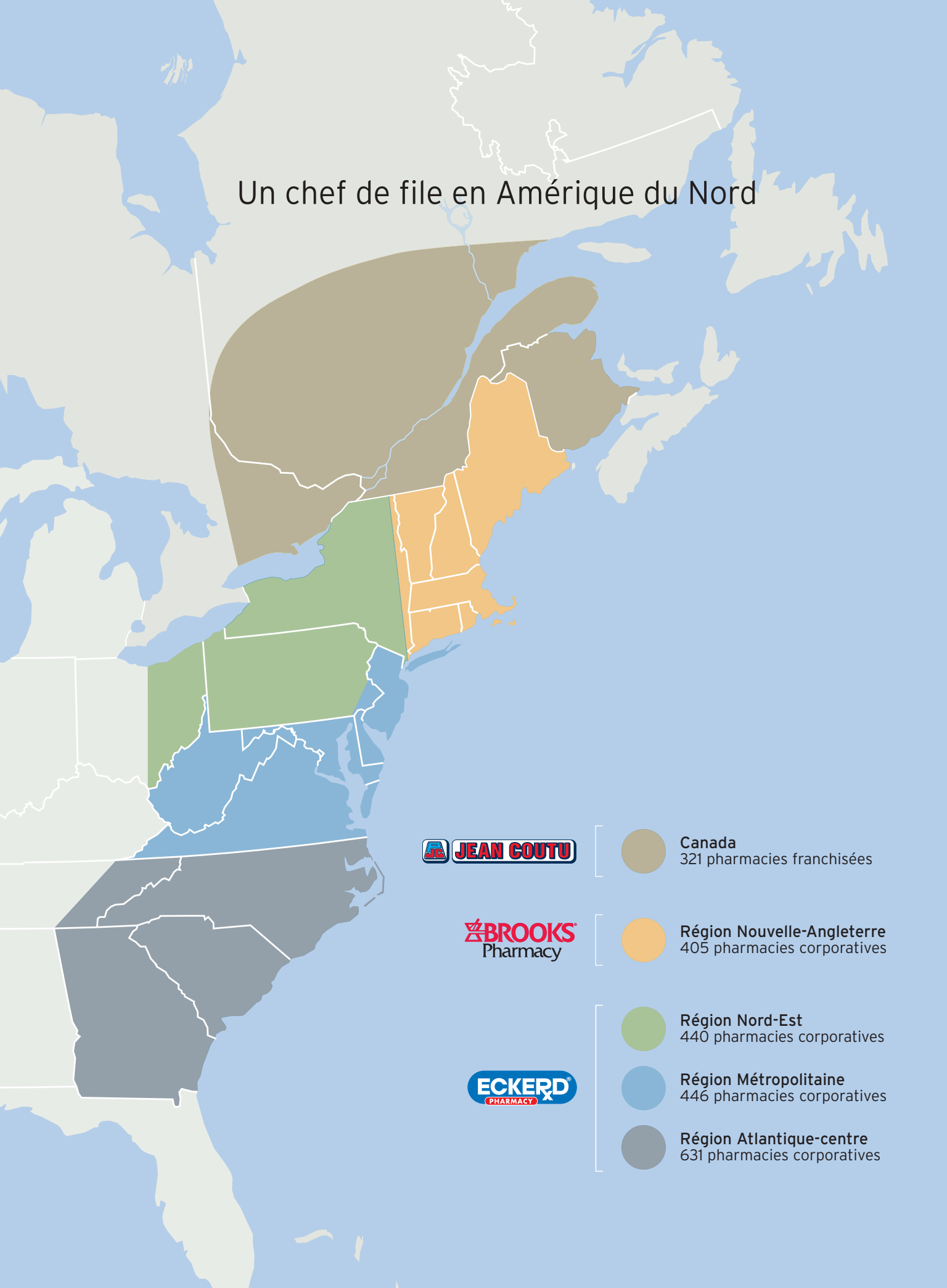
François J. Coutu
Président et chef de la direction
Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.



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

Notre objectif et notre ambition sont de faire en sorte que les pharmacies Eckerd soient reconnues comme la pharmacie de destination dans les communautés où elles sont établies, tout comme le sont les pharmacies Jean Coutu et Brooks. Nous mettons présentement en place tous les éléments nécessaires à cette fin.

Un chef de file en Amérique du Nord



Canada
321 pharmacies franchisées



Région Nouvelle-Angleterre
405 pharmacies corporatives



Région Nord-Est
440 pharmacies corporatives

Région Métropolitaine
446 pharmacies corporatives

Région Atlantique-centre
631 pharmacies corporatives

Votre pharmacie : un voisin bien pratique



Nos pharmacies sont de véritables piliers de la communauté partout où elles sont établies dans l'est de l'Amérique du Nord. Et elles sont précisément conçues pour offrir aux consommateurs une pharmacie de destination privilégiée, centralisée, qui peut répondre à tous leurs besoins en matière de soins de santé et de beauté en l'espace de quelques minutes, y compris le temps d'aller et venir de leur véhicule.

Le choix d'un emplacement pour une pharmacie doit en effet répondre à plusieurs critères dont, notamment, une bonne visibilité, un accès facile, que l'on y vienne en automobile ou en transport en commun, un magasinage plus facile, une taille et une configuration qui s'harmonisent avec le voisinage et la proximité des cliniques de santé et des autres milieux où les gens vivent et préfèrent magasiner. Au Canada, quelque 39 % de nos pharmacies avoisinent un centre médical.

Notre établissement typique offre une surface de vente de près de 8 000 pieds carrés en moyenne au Canada, et d'environ 9 000 pieds carrés en moyenne aux États-Unis. Au Canada, un autre concept, désigné *PJC Clinique*, offre une surface de vente plus réduite, soit de 1 000 à 1 500 pieds carrés. Les *PJC Clinique* sont établis dans des centres médicaux et opèrent comme officines en plus d'offrir des médicaments en vente libre.

Au cours de l'exercice financier 2006, nous inaugurerons au Canada et aux États-Unis un nouveau prototype d'établissement dont la surface de vente sera d'environ 11 000 pieds carrés et qui pourra ainsi offrir une plus large gamme de produits à nos clients tout en leur permettant de trouver tout ce dont ils ont besoin encore plus rapidement.

C'est en mettant l'accent sur les notions de pharmacie et de professionnalisme que le Groupe Jean Coutu a assuré le développement de sa part de marché dans l'industrie de la pharmacie, toujours en croissance en Amérique du Nord. Cette croissance est alimentée, notamment, par le vieillissement de la génération des baby-boomers, l'amélioration de l'espérance de vie des Nord-Américains et le développement de nouveaux médicaments. Simultanément, par contre, la concurrence se fait toujours plus vive, non seulement de la part des autres chaînes de pharmacies, mais aussi de réseaux commerciaux non traditionnels.

Afin de nous assurer que notre professionnalisme demeure notre caractère distinctif, nous avons toujours mis au premier plan le volet « pharmacie » de nos activités. La pharmacie, c'est en fait le cœur même de nos établissements : c'est la pharmacie qui attire les clients, et c'est la pharmacie qui nous amène à établir et à développer avec eux une relation bénéfique. Notre professionnalisme se manifeste également dans notre souci constant d'attirer et de fidéliser les meilleurs employés, de leur assurer une formation modèle et un soutien constant, de concevoir des technologies et des systèmes d'avant-garde dans l'industrie de la pharmacie et de mettre en œuvre des initiatives conçues pour renseigner les clients et répondre à leurs besoins en matière de soins de santé et de beauté.

Attirer les meilleurs

Dans le milieu des affaires, être considéré comme un employeur de choix représente un atout indiscutable pour la réussite d'une entreprise. Cet axiome s'applique de manière encore plus spécifique dans une industrie comme la nôtre, axée avant tout sur les gens. Nous nous soucions d'attirer et de fidéliser les meilleurs employés dans tous nos domaines d'activité. Nous accordons un soin particulier au recrutement d'excellents pharmaciens parce qu'ils sont indispensables à l'entretien de relations chaleureuses avec la clientèle et aussi parce que la demande pour ces professionnels dépasse le nombre de finissants. Cet état de fait a été exacerbé il y a quelques années alors que la durée des programmes d'études en pharmacie, dans les universités américaines, a été portée de cinq à six ans. Ce changement, combiné à d'autres facteurs, fait en sorte qu'aujourd'hui les universités américaines confèrent moins de diplômes en pharmacie qu'il y a 10 ans. Au Canada, les diplômés des facultés de pharmacie font également l'objet d'une grande sollicitation.

Le Groupe Jean Coutu a donc adopté une approche diversifiée afin d'attirer et de fidéliser l'élite des pharmaciens. Nous valorisons en tout premier lieu la profession de pharmacien afin qu'elle soit perçue comme une carrière plutôt qu'un emploi comme un autre. Nous nous soucions également d'offrir une excellente qualité de vie et un cadre de travail sans pareil pour la pratique de la profession. Nous révisons régulièrement nos programmes de rémunération et d'avantages sociaux afin de demeurer compétitifs. Enfin, nous travaillons en étroite collaboration avec les universités et les établissements d'enseignement supérieur afin de contribuer à la formation des futurs pharmaciens en offrant aux étudiants une aide financière et des programmes de soutien, et ce, en plus de nos propres programmes d'internat.

Des technologies et des systèmes d'avant-garde

Nous continuons à investir dans nos technologies et dans nos systèmes afin d'assurer l'exactitude des ordonnances que nous devons exécuter, réduire le temps d'attente de nos clients et finalement, libérer le pharmacien afin qu'il dispose de plus de temps pour s'occuper de ses clients de manière proactive. Notre système de gestion d'ordonnances, connu sous l'appellation de *Rx Care* aux États-Unis et *Rx-Pro* au Canada, est considéré être à l'avant-garde de l'industrie de la pharmacie. À titre d'exemple, ce système peut vérifier en l'espace de quelques secondes si une ordonnance est couverte par le régime d'assurance d'un client, et ce, auprès des milliers de plans d'assurance santé au Canada et aux États-Unis, quelles que soient les particularités de leurs contrats. Le même système incite par ailleurs nos pharmaciens à recommander un médicament générique en lieu et place d'un médicament breveté, ce qui contribue à réduire les coûts tant pour le payeur de services de santé que pour nos clients, en plus de rehausser nos marges bénéficiaires.

Un autre exemple de notre leadership en matière de technologies : les pharmacies Brooks ont été les premières en Amérique du Nord à exécuter une ordonnance transmise en ligne. Depuis l'acquisition des pharmacies Eckerd, les établissements de cette chaîne ont également été dotés de cette technologie. L'ordonnance en ligne permet aux médecins de saisir une ordonnance sur un terminal mobile de poche et de la faire parvenir directement à la pharmacie choisie par le patient. Ce procédé nous permet de réduire le temps nécessaire à l'exécution de l'ordonnance et de procéder avec toujours plus d'exacti-

Pharmacie et professionnalisme



tude. De son côté, le pharmacien peut utiliser l'ordonnance en ligne et la télécopie automatique pour demander au médecin un renouvellement d'ordonnance.

Au cours des dernières années, le Groupe Jean Coutu a conçu d'autres outils technologiques dont un service de renouvellement d'ordonnances par Internet ou par un système de téléphone interactif, ainsi qu'un système complet de gestion commerciale des points de vente créé pour assurer une gestion plus efficiente des stocks et l'approvisionnement des produits pharmaceutiques.

Nous sommes d'ailleurs déterminés à consolider la position du Groupe Jean Coutu à l'avant-garde de l'industrie en matière de technologies et de systèmes pour la pharmacie. Voilà pourquoi, au cours de l'exercice financier 2005, nous avons doublé la taille des installations de notre Centre d'information Rx. Ce centre assure, notamment, le développement et la mise en œuvre de solutions technologiques de pointe destinées à optimiser l'efficacité de nos opérations. Il constitue la plate-forme technologique et administrative des réseaux canadien et américain de la Compagnie ainsi que des centres de distribution de l'entreprise et à cette fin, maintient ses activités sur une base continue et sans interruption.

Une formation et un soutien modèles

Toute l'importance que nous accordons au professionnalisme s'applique aussi bien à l'ensemble de nos activités. Afin de nous en assurer, nous offrons des programmes de formation spécialisée tant pour les gestionnaires, les pharmaciens et les techniciens de laboratoire, que pour les cosméticiennes et tout le personnel du service à la clientèle. Au Canada, l'Académie Jean Coutu dispense des services de développement professionnel et de soutien à l'intention des pharmaciens œuvrant dans nos établissements franchisés. Les pharmaciens peuvent également compter sur le soutien d'un centre d'information médicale et pharmacologique. Le réseau d'établissements franchisés PJC mène par ailleurs une série d'initiatives destinée à maximiser l'efficacité des opérations grâce à une réorganisation des procédés de laboratoire. Au cours de l'exercice financier 2005, le réseau a poursuivi le déploiement de son nouvel aménagement Opti-Lab et la mise en œuvre du programme Kaizen pour l'amélioration continue de l'efficacité et de la qualité.

Aux États-Unis, nous avons continué à améliorer la portée et le contenu de nos divers programmes de formation en pharmacie, qu'il s'agisse des programmes destinés

aux étudiants et aux internes ou encore des programmes de perfectionnement et de développement professionnels. La formation et le soutien sont élaborés sur la base des normes de service des pharmacies Brooks Eckerd qui visent l'excellence en matière de conseils personnalisés et de service à la clientèle.

Le Groupe Jean Coutu offre également une formation spécialisée à ses cosméticiennes afin qu'elles acquièrent une connaissance approfondie des diverses gammes de produits cosmétiques et qu'elles soient au fait des toutes dernières tendances du marché pour servir encore mieux leur clientèle.

Au service de nos clients

Nous mettons tout en œuvre afin d'offrir à nos clients une solution complète en matière de soins de santé et de produits pharmaceutiques. Au Canada, nous nous soucions de les renseigner à l'aide de feuillets « Conseils d'ami PJC » mis à leur disposition et des messages qui sont diffusés en circuit fermé dans nos salles d'attente. Grâce au « Carnet santé PJC » de chaque client, nous pouvons les renseigner et les guider à propos de leur médication, ce qui s'avère particulièrement utile dans les cas où les patients consultent plusieurs médecins, lorsqu'ils sont traités pour plus d'une affection ou encore en cas d'urgence.

Aux États-Unis, nous honorons tous les bons de réduction de nos concurrents et les majorons de 1 \$; nous soutenons également un programme de réductions pour les personnes âgées. Nous acceptons les indemnités pour accidents du travail et les allocations du programme *Medicare* et nous pouvons traiter les réclamations en ligne. Nous offrons également un service de soutien à nos clients selon un horaire prolongé grâce à notre ligne d'assistance Brooks Eckerd *On Call* de même qu'à notre *Patient Care Center*. Ce centre peut venir en aide à nos clients qui ont des problèmes ou questions avec leur médication. Dans certaines régions, nous offrons également un service de livraison à domicile qui s'avère être le plus important et le plus étendu de toute l'industrie de la pharmacie.

En Amérique du Nord, les pharmaciens demeurent les professionnels les plus accessibles dans le domaine des soins de santé. Ils sont disponibles durant de longues heures, sept jours par semaine, dans tous les établissements. Ils fournissent des conseils professionnels, sans frais et sans rendez-vous. Nous sommes convaincus que leur rôle à l'intérieur du système de soins de santé de-

viendra de plus en plus important compte tenu principalement des préoccupations du public à l'égard de l'accessibilité des soins et de l'augmentation des coûts. Selon une étude de *IMS Health* publiée en 2004 sous le titre *Intelligence.360*, alors que les coûts reliés à la pharmacothérapie représentent moins de 15 % des dépenses en soins de santé à l'échelle d'un pays, cette pharmacothérapie est toujours considérée comme la forme d'intervention la plus rentable, après le régime alimentaire et l'exercice physique, pour un très large éventail de problèmes médicaux.

L'introduction du programme *Medicare Part D Drug Benefit* aux États-Unis au mois de janvier 2006 nous offre une occasion exceptionnelle de raffermir nos liens avec les personnes âgées qui composent une bonne partie de notre clientèle. Nous nous employons présentement à

bien préparer nos pharmaciens et d'autres groupes d'employés afin qu'ils soient en mesure d'aider les personnes âgées, notamment, à comprendre quelle option de garantie convient le mieux à leurs besoins spécifiques en matière de médicaments d'ordonnance. Outre une importante campagne d'information, nous offrirons des consultations privées dans nos établissements et nous participerons à un programme de proximité dans la communauté, en partenariat avec des organisations engagées auprès des personnes âgées, afin de renseigner les Américains sur les avantages et les options du programme *Medicare*.



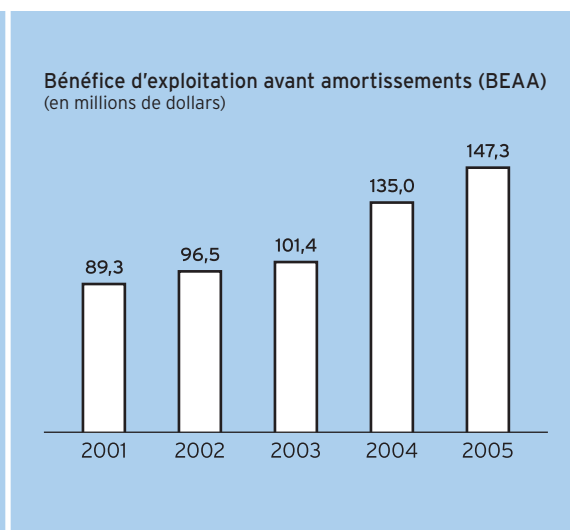
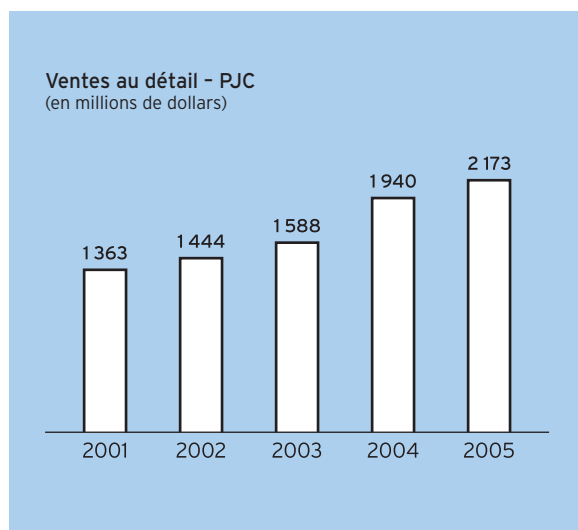
Position sur le marché

Le Groupe Jean Coutu constitue la deuxième plus importante chaîne de pharmacies au Canada. Il est le chef de file dans le marché de la pharmacie au Québec où sont situés 294 de ses 321 établissements canadiens. L'entreprise est un leader comme détaillant de médicaments d'ordonnance en Amérique du Nord. L'acquisition des pharmacies Eckerd lui fournit l'occasion de faire profiter l'ensemble du réseau de son savoir-faire.

Au Canada, les opérations du Groupe Jean Coutu sont basées sur le modèle de l'établissement franchisé. 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.

Les pharmaciens propriétaires de nos établissements franchisés se distinguent par leur esprit d'entreprise et leur dynamisme et contribuent ainsi à la vigueur et à la solidité de l'ensemble de notre réseau. Au Canada, ces pharmaciens exécutent annuellement quelque 47,5 millions d'ordonnances, soit 2 850 ordonnances par établissement par semaine en moyenne. Nos pharmacies sont pourvues d'un secteur commercial à la fine pointe des tendances du commerce de détail, où l'accent est mis sur les produits de santé et de beauté.

Le Groupe Jean Coutu offre également aux consommateurs plus de 1 800 différents produits de marque maison ou exclusifs qui représentent plus de 8 % de nos ventes au détail canadiennes. Ces produits contribuent à stimuler la fidélité des clients, augmenter l'achalandage dans les établissements et améliorer nos marges bénéficiaires brutes.





Au mois de juin 2005, *Private Label Magazine* a choisi le Groupe Jean Coutu parmi toutes les pharmacies en Amérique du Nord comme récipiendaire du *2005 Store Brand Leadership Award* en se fondant sur des critères tels l'innovation en matière de produits, l'emballage, le marketing, l'engagement des employés et l'assurance de la qualité.

Résultats 2005

Tout au long de l'exercice financier 2005, notre réseau canadien d'établissements franchisés a continué à surpasser les résultats du marché, et ce, en dépit d'une concurrence toujours plus vive de la part de nouveaux joueurs dans ce secteur d'activité. Les ventes du réseau ont augmenté de 5,9 %. La croissance des ventes de l'industrie de la pharmacie a été entravée par le retrait de certains médicaments, le faible développement de nouvelles molécules et l'arrivée à échéance de plusieurs brevets de médicaments réputés.

Sur une base d'établissements comparables, les ventes du réseau ont augmenté de 5,5 %, celles du secteur de la pharmacie de 8,0 % et celles du secteur commercial de

2,1 %. Nous estimons cependant que les ventes totales par pied carré constituent un indicateur plus juste de nos résultats compte tenu du fait que les ventes sur une base d'établissements comparables n'incluent pas les résultats des établissements ouverts depuis moins d'un an. Nos ventes totales par pied carré ont augmenté durant chacun des trimestres des deux derniers exercices financiers et s'élevaient à plus de 1 246 dollars pour le quatrième trimestre de l'exercice financier 2005, l'un des meilleurs rendements de tout le commerce de détail au Canada. La pharmacie Jean Coutu type est un chef de file dont les ventes annuelles s'élèvent à près de 9,6 millions de dollars canadiens.

La direction du Groupe Jean Coutu attribue ces solides résultats à la position de chef de file de l'entreprise dans le marché, à l'emplacement stratégique de ses établissements, à la qualité du service à la clientèle, à la notoriété de ses campagnes de publicité et de promotion et à toute une série d'autres initiatives stratégiques.



Des initiatives stratégiques

Programme de marque maison – Nous poursuivons de manière incessante l'amélioration de notre programme de marque maison (*Personnelle*) en introduisant de nouveaux produits et en adoptant diverses autres mesures. Grâce à sa gamme de produits exclusifs et à leur excellent rapport qualité-prix, ce programme a déjà démontré qu'il contribue de manière positive à l'amélioration des marges bénéficiaires et à la fidélisation de la clientèle.

Programme de produits importés – Au cours de l'exercice financier 2005, nous avons mis sur pied un programme d'importations qui nous permettra d'acheter une quantité toujours plus importante de marchandises saisonnières et autres articles directement des manufacturiers étrangers, ce qui contribuera à rehausser la rentabilité du réseau.

Des services photo centrés sur le client – Le réseau PJC est un chef de file en matière de services photo offerts en pharmacie. Au cours de l'exercice financier 2005, nous avons assuré le déploiement d'installations de développement de photos numériques dans l'ensemble du réseau. Nous pouvons ainsi offrir à nos clients pas moins de quatre services à prix concurrentiels répondant à leurs besoins en matière de développement photographique, à savoir, le traitement analogique, un kiosque de développement de photos numériques en magasin, des services de développement de photos numériques pour le lendemain ainsi que la possibilité de transmettre leurs photos par Internet et les récupérer ensuite à la pharmacie.

Nouveau centre de distribution – Les travaux de construction d'un nouveau centre de distribution en Ontario ont démarré au cours de l'exercice financier 2005. Ces installations nous permettront d'améliorer la logistique du réseau grâce à la distribution des cosmétiques et des produits importés à partir de notre propre entrepôt.

Expansion et modernisation du réseau – Au cours de l'exercice financier 2005, nous avons poursuivi l'expansion de notre réseau : deux nouveaux établissements ont été ouverts, cinq établissements ont été relocalisés et 22 ont fait l'objet de rénovations ou d'agrandissements. De telles améliorations, combinées à une attention plus soutenue envers le secteur de la pharmacie et le secteur commercial, ont été des facteurs importants dans l'augmentation de nos ventes au détail par pied carré.

Programme de fidélisation – Notre programme de récompenses AIR MILES^{md} est une exclusivité dans le marché de la pharmacie au Québec et au Nouveau-Brunswick. Ce programme de fidélisation a contribué à accroître le nombre de visites des clients adhérents et à augmenter leurs achats de 57 % en moyenne.

Reconnaissance de marque – Une campagne publicitaire télévisée, constituée de quatre commerciaux, a été lancée au mois de septembre 2004. Le succès impressionnant de cette campagne a permis d'accroître la reconnaissance de la bannière PJC chez les consommateurs.

De nouvelles initiatives en 2006

Le commerce de détail est l'affaire de gens avant tout. Voilà pourquoi nous avons entrepris la mise en œuvre d'un programme de perfectionnement à l'intention des employés afin d'attirer, de former et de fidéliser les meilleurs d'entre eux.

En ce qui concerne les produits, nous avons sensiblement amélioré l'apparence de nos produits de marque maison *Personnelle* et nous procéderons à un nouveau lancement de notre ligne de produits sous sa toute nouvelle image au cours de l'exercice financier 2006.

Le Groupe Jean Coutu a été la première chaîne de pharmacies au Canada à offrir MAKE UP FOR EVER. Au cours de l'exercice financier 2006, nous entendons augmenter les ventes de ces produits et de ces lignes exclusives en forte demande. Nous assurerons en outre le déploiement de nouvelles sections dermo-cosmétiques plus élaborées dans plus de 100 pharmacies, tout en ajoutant 15 établissements à notre réseau de Boutiques Passion Beauté.

Nous accélérerons également l'expansion de notre réseau grâce à l'ouverture de 7 nouveaux établissements et à la relocalisation de 15 autres établissements, sans compter de multiples travaux de rénovation et la conception de prototypes. De fait, nous avons récemment inauguré un nouveau prototype d'établissement dont la surface de vente s'élève à quelque 11 000 pieds carrés.

Une autre importante initiative prévue pour le prochain exercice financier verra le lancement de nouveaux programmes AIR MILES^{md}. Nous sommes confiants que ces programmes contribueront à stimuler la croissance des ventes.

Enfin, nous comptons poursuivre nos efforts à promouvoir la bannière Jean Coutu et donner suite à notre campagne publicitaire télévisée qui a connu un franc succès. Des effets positifs sont à prévoir sur l'ensemble des ventes du réseau.

Perspectives

Nous prévoyons que nos opérations canadiennes poursuivront leur croissance au cours de l'exercice financier 2006 compte tenu de la conjugaison d'un solide momentum en matière d'ordonnances et d'une performance impressionnante du secteur commercial.

Les prévisions de croissance pour l'industrie de la pharmacie sont également de bon augure pour le développement du Groupe Jean Coutu. Selon *IMS Health*, le marché canadien dans son ensemble connaîtra un taux de croissance annuel composé de 8,9 % entre 2004 et 2009.

Position sur le marché

Le 31 juillet 2004, le Groupe Jean Coutu a fait l'acquisition des pharmacies Eckerd de l'est des États-Unis. Cette transaction constituait une occasion d'affaires exceptionnelle, soit l'acquisition d'un réseau de pharmacies bénéficiant d'une solide notoriété et d'une position de tête dans le marché.

Notre réseau américain s'étend donc maintenant dans tout l'est des États-Unis sous les bannières Brooks Pharmacy et Eckerd Pharmacy. Pour plus de 60 % des marchés où nous sommes implantés, nous représentons la première ou la deuxième plus importante chaîne de pharmacies. Globalement, le Groupe Jean Coutu constitue la quatrième plus importante chaîne de pharmacies en Amérique du Nord et la deuxième sur la côte Est.

Nos établissements Brooks et Eckerd exécutent annuellement quelque 121,5 millions d'ordonnances, la moyenne par magasin s'établissant à 1 300 ordonnances par semaine. Dans le secteur commercial de nos établissements, l'accent est mis sur la santé et la beauté, notamment grâce à de solides programmes de promotion des marques maison Brooks et Eckerd.

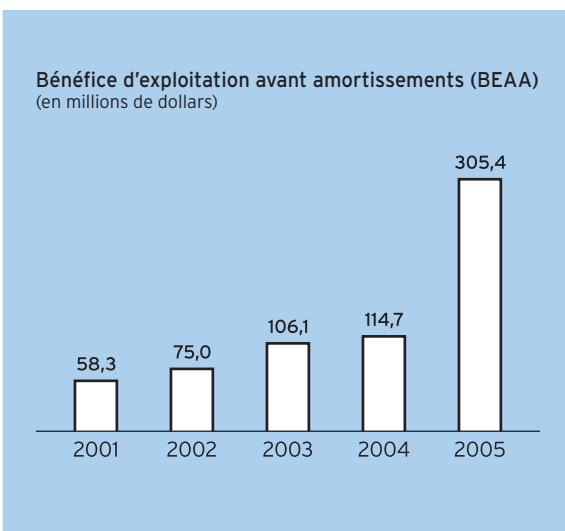
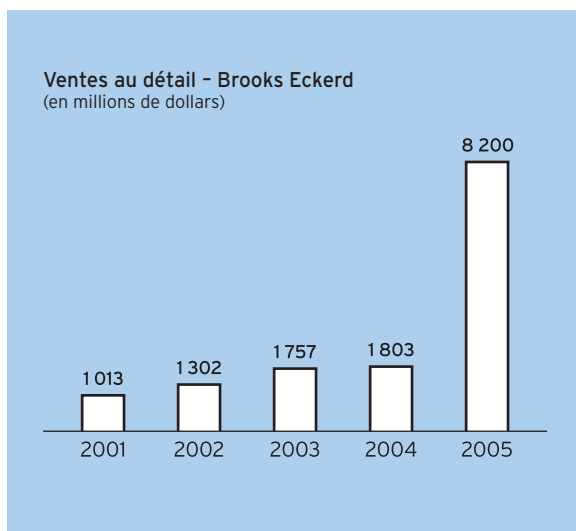
Nous avons débuté l'exercice financier 2005 avec 336 pharmacies Brooks auxquelles se sont ajoutées 1 549 pharmacies Eckerd au cours du premier trimestre. À

la clôture, notre réseau comptait 1 922 établissements implantés dans 18 états américains.

Résultats 2005

Au cours de l'exercice financier 2005, les résultats de notre réseau américain ont rencontré nos attentes. Les ventes ont augmenté de 354,9 %, résultat principalement attribuable à l'acquisition des pharmacies Eckerd. Outre nos nombreuses initiatives stratégiques, le réseau a pu tirer parti d'une saison de grippe sévère au cours de cette période. Par contre, la croissance des ventes du secteur de la pharmacie a été entravée par le retrait de certains médicaments, le faible développement de nouvelles molécules et le remplacement de plusieurs médicaments d'origine par des médicaments génériques.

Sur la base d'établissements comparables, en excluant les établissements Eckerd, les ventes du réseau ont augmenté de 2,8 %, les ventes du secteur de la pharmacie de 3,9 % et celles du secteur commercial de 0,4 %. Compte tenu du fait que les chiffres de ventes sur la base d'établissements comparables n'incluent pas ceux des établissements qui n'étaient pas exploités par le réseau ou qui n'en faisaient pas partie depuis plus d'un an, ces données n'incluront les résultats des établissements Eckerd qu'à compter du premier trimestre de l'exercice financier 2006.





Nous sommes satisfaits des résultats du secteur commercial de nos établissements. Nous avons ainsi réussi à transformer cet élément sous-performant des établissements Eckerd nouvellement acquis grâce à la mise en œuvre efficace de plusieurs initiatives pertinentes.

Les ventes du réseau Brooks se sont élevées à 636 \$ par pied carré pour le quatrième trimestre de l'exercice financier 2005. À ce chapitre, la moyenne annuelle des ventes par pied carré du réseau Brooks est supérieure à celle du réseau Eckerd, ce qui constitue en soit une importante opportunité de croissance pour le réseau Eckerd.

L'intégration Brooks Eckerd

Nos gestionnaires se sont mis à l'œuvre sans tarder afin de réaliser l'intégration des opérations de Eckerd à celles de notre réseau. L'une des premières mesures adoptées à cet égard fut la consolidation des fonctions du siège social. Cette tâche impliquait, notamment, la migration

des systèmes en plusieurs étapes et le transfert du savoir-faire ainsi que de quelques employés du siège social de Eckerd en Floride vers le siège social combiné Brooks Eckerd dans le Rhode Island. La phase finale de ce travail de consolidation a été achevée au mois de juillet 2005.

Afin de rationaliser les responsabilités et les mécanismes d'imputabilité, nous avons réorganisé les structures de notre réseau élargi et constitué quatre régions regroupant chacune quelque 475 établissements. Des vice-présidents régionaux ont ensuite été désignés afin d'assumer la direction des opérations de chaque région. Chacun de ces vice-présidents compte déjà plusieurs années d'expérience dans les secteurs de la pharmacie et du commerce de détail. Nous avons également simplifié la structure de reddition de comptes pour les établissements et fermé un centre de distribution en Pennsylvanie afin d'optimiser le traitement de l'information, l'imputabilité et la logistique, tout en exerçant un meilleur contrôle des dépenses.

Nous avons également mis en œuvre de nombreuses initiatives stratégiques, toutes conçues afin d'assurer la transformation des établissements Eckerd et de dynamiser une croissance rentable des ventes dans l'ensemble du réseau combiné. Le déploiement de ces initiatives se poursuivra à l'échelle du réseau au cours de l'exercice financier 2006.

Des initiatives stratégiques en 2005

« *Pharmacy First* » – L'une des toutes premières transformations que nous avons apportées au mode d'exploitation des pharmacies Eckerd aura été d'y inculquer toute l'importance et toute la valeur que nous accordons à la



pharmacie. À cette fin, nous avons procédé à la mise en œuvre d'initiatives comme l'exécution d'ordonnances dans un délai de 15 minutes, l'amélioration de la gestion des inventaires des médicaments dont la demande est particulièrement importante, l'amélioration de l'organisation du travail et la répartition efficace des équipes de travail dans les pharmacies. Afin de mieux répondre aux besoins exprimés par les clientèles locales, nous avons également prolongé les heures d'ouverture de certaines pharmacies. Nous pouvons être satisfaits des progrès déjà réalisés grâce à ces initiatives ; il demeure cependant que la moyenne des prescriptions exécutées par les pharmacies Eckerd est inférieure à celle de Brooks, ce qui nous indique qu'il y a encore place à amélioration.

Une attention plus soutenue au client – Afin de nous assurer qu'une plus grande attention soit accordée aux clients dans tous les établissements Eckerd, nous avons veillé à assurer une plus grande stabilité parmi les employés, réparti les heures travaillées afin de mieux répondre aux besoins des clients, facilité le magasinage en réduisant la hauteur des étagères, effectué d'importants changements en matière de merchandising des produits saisonniers, modifié l'emplacement des produits de consommation courante et des produits promotionnels et enfin, prolongé les heures d'ouverture des établissements. Les premiers résultats obtenus relativement à des éléments clés telles les ventes de produits saisonniers sont fort positifs, comme en témoigne le fait que les ventes promotionnelles augmentent d'une saison à l'autre.

Des promotions ciblées – Dès que le programme d'exécution d'ordonnances dans un délai de 15 minutes a été instauré dans les pharmacies Eckerd, et que quelques autres changements ont été réalisés, nous avons alors lancé une campagne de promotion afin d'inviter nos clients, anciens et nouveaux, à faire compléter leurs ordonnances à nos pharmacies Brooks et Eckerd. Cette campagne a reçu un bon accueil, attirant des dizaines de milliers de nouveaux clients dans plusieurs marchés.

Diffusion de publicité – De nouvelles campagnes de publicité radiophonique et télévisée ont été diffusées afin de raviver la notoriété des bannières Brooks et Eckerd déjà bien ancrée chez les consommateurs. La campagne Eckerd a mis l'accent sur son riche passé centenaire de même que sur l'attention toujours accrue qu'on y accorde à la pharmacie, à la qualité du service et aux besoins des clients.

Des innovations dans le secteur commercial – Nous sommes convaincus que la commodité des emplacements et le modernisme des établissements Eckerd représentent un potentiel qu'il nous appartient de mettre en valeur afin d'augmenter également les ventes dans le secteur commercial. À cette fin, nous avons apporté des améliorations à la gestion de l'inventaire et aux catégories de produits en mettant l'accent sur les articles de santé et de beauté ainsi qu'aux produits de marque maison Eckerd. Nous avons en outre introduit une gamme de services comme la photocopie et la télécopie en magasin, ce qui a contribué à rehausser le niveau des ventes du secteur commercial.

Des initiatives relatives à la marque maison – Les produits de marque maison favorisent la fidélisation des clients et, de manière générale, de meilleures marges bénéficiaires. Lorsque nous avons fait l'acquisition des pharmacies Eckerd, ses produits de marque maison, soit 2 000 UGS (unités de gestion des stocks), ne représentaient qu'un peu plus de 7 % des ventes du secteur commercial comparativement à quelque 10 % pour les 1 200 UGS de Brooks à la même époque. En rendant les produits Eckerd plus attrayants économiquement, nous avons déjà pu constater une importante augmentation des ventes unitaires. D'autres initiatives ont été mises en œuvre pour stimuler les ventes des produits de marque maison des pharmacies Brooks et Eckerd. Grâce à ces diverses mesures, nous avons réussi à accroître les ventes des produits de marque maison Eckerd qui représentaient près de 9 % des ventes du secteur commercial à la clôture de l'exercice financier 2005.

La chaîne d'approvisionnement – Au mois de février 2005, nous avons fermé un centre de distribution en Pennsylvanie. Au mois de mars, nous avons renouvelé et élargi notre entente quinquennale d'approvisionnement en produits pharmaceutiques avec McKesson Corporation, un chef de file dans ce secteur en Amérique du Nord. McKesson demeure ainsi le principal fournisseur pour plus de 1 900 établissements Brooks et Eckerd. Nous avons également réussi à rationaliser et optimiser d'autres éléments de la chaîne d'approvisionnement grâce à une appréciation significative de notre position sur le marché.

La prévention des pertes – Les pertes d'inventaire étaient sensiblement plus élevées chez Eckerd que dans le réseau Brooks. Nous avons donc rapidement assigné le personnel requis et mis en place les processus nécessaires pour attaquer ce problème. Nous sommes satisfaits des résultats obtenus à ce jour et il va de soi que nos efforts auront des retombées positives sur nos marges bénéficiaires brutes au cours des mois et des années à venir.

Ouvertures et rénovations – Au cours de l'exercice financier 2005, nous avons poursuivi l'expansion de notre réseau américain en procédant à l'ouverture de 117 nouveaux établissements, dont 54 relocalisations. Nous avons par ailleurs procédé à la fermeture de 28 établissements pendant la même période.

Fermeture d'établissements – Au cours du quatrième trimestre de l'exercice financier 2005, soit après presque une année complète d'exploitation, la Compagnie a entrepris une révision en profondeur de son réseau d'établissements, évaluant les établissements un à un avec, comme objectif, un renforcement de l'ensemble du réseau. Cette révision a conduit l'entreprise à opter pour la fermeture de 78 établissements Eckerd. Ces fermetures ont été effectuées au cours du premier trimestre de l'exercice financier 2006 et, dans la plupart des cas, les dossiers d'ordonnances ont déjà été transférés à l'établissement Eckerd le plus proche. Il en a été de même pour le plus grand nombre d'employés possible.

Expansion du siège social – Les infrastructures de notre siège social dans le Rhode Island ont été agrandies au cours de l'exercice financier 2005 afin d'y accommoder les quelque 800 employés du siège social combiné Brooks et Eckerd.

De nouvelles initiatives en 2006

L'une des plus importantes initiatives qui seront mises en œuvre au cours de l'exercice financier 2006 sera le déploiement de notre système *Rx Care*, un système d'avant-garde dans l'industrie de la pharmacie pour l'ensemble du réseau Eckerd. Cette initiative contribuera à rehausser de manière encore plus sensible l'attention accordée à chaque client ainsi que l'efficacité des pharmacies Eckerd. Au fil des ans, nous avons élaboré et raffiné un système de technologie de l'information à l'usage des pharmacies de sorte qu'aujourd'hui, les pharmaciens et les clients le considèrent comme un modèle pour l'industrie.



Nous avons également l'intention d'accélérer nos démarches afin qu'à l'été 2005, chacun de nos marchés stratégiques dispose d'un établissement ouvert jour et nuit. Au cours du dernier exercice financier, nous avons transformé 14 établissements afin qu'ils soient exploités jour et nuit, portant le nombre total à 34 à la clôture de l'exercice financier 2005. Cette stratégie bien réfléchie s'est avérée une manière rentable d'assurer la croissance de nos ventes tout en assurant un meilleur contrôle des dépenses.

Nous poursuivons par ailleurs le développement de nos affaires en procédant à des ouvertures et à des rénovations d'établissements. Au cours de l'exercice financier 2006, nous entendons ainsi ouvrir quelque 23 établissements et en relocaliser 34 dans les divers états desservis par notre réseau.

Enfin, nous poursuivons l'optimisation de la chaîne d'approvisionnement et de la logistique de notre réseau au cours de la même période.

Perspectives

Au cours du dernier exercice financier, nous avons mis en œuvre une multitude d'initiatives dans le secteur de la pharmacie et dans le secteur commercial de nos établissements afin de dynamiser les ventes de manière rentable. Ces initiatives se fondent sur nos pratiques éprouvées dans le domaine de la pharmacie et elles produisent déjà des résultats positifs. La tendance négative du nombre d'ordonnances des établissements Eckerd a récemment été inversée pour maintenant afficher une tendance positive. La tendance du secteur commercial s'est également améliorée grâce aux catégories clés, et ce, malgré une légère diminution des ventes totales du secteur, comparativement à l'exercice précédent.

Les établissements Brooks enregistrant en moyenne plus de ventes annuelles que les établissements Eckerd, nous sommes d'avis qu'il y a là un potentiel significatif d'augmentation des ventes dans les 1 500 établissements Eckerd. Nous disposons également d'une marge de manœuvre fort importante qui nous permettra de tirer parti d'un effet de levier supérieur en matière d'exploitation, suite au parachèvement de la consolidation du siège social au cours du premier trimestre de l'exercice financier 2006 ainsi qu'à la mise en œuvre d'autres initiatives.

Du point de vue de l'exploitation, la croissance anticipée de l'industrie de la pharmacie vient encore enrichir ces perspectives favorables. Selon *IMS Health*, les prévisions de croissance des ventes totales s'élèvent à un taux annuel combiné de 8,2 % pour la période 2004-2009. L'introduction de la couverture *Medicare Part D Drug Benefit*, pour laquelle plus de 40 millions d'Américains seront éligibles dès le mois de janvier 2006, contribuera à cette croissance. Nous nous préparons soigneusement à saisir cette occasion qui nous permettra d'approfondir davantage nos relations avec nos clients en les aidant à comprendre et à profiter des avantages de ce nouveau bénéfice.

Quoique les perspectives de croissance de l'industrie de la pharmacie soient positives, un certain nombre d'incertitudes subsistent. L'une de ces incertitudes est le développement des programmes de ventes par correspondance obligatoires. Nous constituons une entreprise fermement axée sur la pharmacie et sur le professionnalisme et c'est pourquoi nous devons nous opposer à un système qui prive le patient de sa liberté de choix. À notre avis, les patients devraient disposer de cette liberté, et nous avons déjà démontré que nous pouvions non seulement être concurrentiels en matière de prix mais, de plus, permettre au patient de bénéficier de nos services professionnels dont une relation de premier plan avec le pharmacien.

Nous sommes également bien outillés pour suivre l'évolution des programmes d'assurance privés. Notre système d'ordonnance nord-américain dessert des milliers de ces programmes et nous adaptons constamment les formulaires, la tarification et les taux de remboursement individuel pour le bénéfice de nos clients.

Engagement communautaire

Fermement engagé envers les communautés qu'il dessert ainsi que dans la promotion de la pharmacie, le Groupe Jean Coutu soutient de manière tangible des centaines d'organismes, tant au Canada qu'aux États-Unis, en accordant une attention toute particulière à ceux qui sont engagés dans les domaines de la santé et de l'éducation.

Au cours de l'exercice financier 2005, le Groupe Jean Coutu a ainsi octroyé plus d'un million de dollars à plusieurs facultés de pharmacie, hôpitaux, instituts de recherche clinique et autres causes dignes d'intérêt. Au nombre des exemples remarquables, soulignons le soutien que les pharmacies Brooks apportent au *Rhode Island United Way Community Schools Program* dont les programmes, en marge des activités scolaires dans des quartiers moins favorisés, contribuent à assurer une certaine stabilité aux jeunes et à leurs familles. En outre, lors des matchs à domicile des Celtics de Boston, l'entreprise distribue gratuitement jusqu'à 1 500 billets d'une valeur de 10 dollars pour des sièges dans la *Brooks Family Section*. Pour leur part, les pharmacies Eckerd ont apporté leur soutien au projet *Bundle-Up* de l'Armée du Salut ainsi qu'à la *St. Joseph House of Hospitality* à Pittsburgh en Pennsylvanie, grâce à un engagement de commandite de 150 000 dollars versés à la *Eckerd Celebration of Lights*. Nous avons également soutenu d'importantes initiatives destinées aux jeunes dont, à titre d'exemple, une commandite de 200 000 dollars pour le *Eckerd Drug Quiz Show* à Syracuse, dans l'état de New York. Ce spectacle permet à des élèves de niveau secondaire de s'amuser tout en développant leurs connaissances, leurs habiletés et leur confiance en soi, autant d'outils qui leur permettront de faire des choix de vie aussi sains que sécuritaires en matière de consommation de tabac, d'alcool et de drogues.

Nos campagnes de collecte de fonds dans les établissements PJC nous ont permis de recueillir près de 400 000 dollars au cours de l'exercice financier 2005 et d'apporter

ainsi notre soutien à trois causes méritoires : la caisse de secours Oxfam pour les victimes du tsunami, la caisse de secours Oxfam pour Haïti et La Grande Guignolée, un organisme de distribution de paniers de Noël. Au cours de la même période, notre réseau Brooks Eckerd a participé à des campagnes de collecte de fonds similaires et recueilli plus d'un million de dollars pour venir en aide à plusieurs causes dont le *Genesis Fund*, en Nouvelle-Angleterre, le *Children's Miracle Network* et le *Tsunami Disaster Relief Fund*.

Nos employés se sont montrés également très généreux à l'égard de leurs communautés. Le Groupe Jean Coutu encourage d'ailleurs ses employés à consacrer du temps à tout un éventail de causes communautaires sans négliger pour autant, bien entendu, leurs familles et leurs amis. De plus, grâce aux contributions des employés et de l'entreprise elle-même et sans compter ses commandites de diverses activités, le Groupe Jean Coutu a recueilli plus de 400 000 dollars qui ont été remis aux campagnes de Centraide au Canada et de *United Way* aux États-Unis.

Pour sa part, la Fondation Marcelle et Jean Coutu soutient plusieurs importants organismes, dont l'Université de Montréal (pour la construction de nouvelles installations pour la pharmacie et l'immunologie), Centraide du Grand Montréal et l'Hôpital Sainte-Justine, un hôpital pour enfants établi à Montréal et pour lequel la Fondation s'est engagée à verser un montant de 5 millions de dollars au cours d'une période de 5 ans. La Fondation apporte également un soutien financier à plus de 350 organismes communautaires au Québec et soutient diverses initiatives dans plusieurs pays en voie de développement afin de contribuer à la lutte contre la pauvreté et à l'amélioration de l'état de santé et de l'éducation des gens.

LA RÉUSSITE DU GROUPE JEAN COUTU CONTRIBUE
AU DÉVELOPPEMENT DE COMMUNAUTÉS PLUS SOLIDES.
PARCE QUE L'IMPORTANT, CE SONT LES GENS AVANT TOUT.

Information financière

Rapport de gestion

Le présent rapport de gestion offre une analyse des résultats d'exploitation consolidés et de la situation financière de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. (« la Compagnie » ou le « Groupe Jean Coutu ») pour la période de 52 semaines terminée le 28 mai 2005.

Le 31 juillet 2004, le Groupe Jean Coutu a acquis 1 549 établissements de la chaîne de pharmacies Eckerd, situés dans 13 états du nord-est, du centre du littoral de l'Atlantique et du sud-est des États-Unis, ce qui porte son réseau à 2 243 établissements. La Compagnie occupe ainsi le quatrième rang parmi les plus importantes chaînes de pharmacies en Amérique du Nord, et le deuxième rang dans l'est des États-Unis et du Canada.

Dans le présent rapport de gestion, la direction a eu recours à certaines mesures qui ne sont pas définies par les principes comptables généralement reconnus (« PCGR »). En effet, même si le bénéfice d'exploitation avant amortissements (« BEAA ») et le bénéfice avant pertes non réalisées sur activités de financement ne constituent pas des mesures de performance reconnues selon les PCGR du Canada, la direction, les investisseurs et les analystes les utilisent afin d'évaluer la performance de la Compagnie en matière de finances et d'exploitation. De plus, la méthode utilisée pour le calcul de ces mesures par la Compagnie peut être différente de celle utilisée par d'autres entreprises. Dans le présent rapport de gestion, nous avons rapproché ces mesures du bénéfice net, une mesure de performance établie selon les PCGR du Canada.

Présentation des états financiers

Le 20 août 2004, le conseil d'administration a modifié les périodes de divulgation des résultats de la Compagnie afin de se conformer au calendrier de marchandisage 4-5-4 de la *National Retail Federation*. À compter de l'exercice financier 2005, la Compagnie divulgue ses résultats financiers sur la base de quatre trimestres égaux se terminant le samedi de la treizième semaine, soit respectivement le 28 août 2004, le 27 novembre 2004, le 26 février 2005 et le 28 mai 2005 en ce qui concerne cet exercice financier.

La Compagnie présente toute son information financière en dollars américains, en conformité avec les PCGR du Canada, étant donné que la majorité de ses activités sont réalisées aux États-Unis et que sa dette est libellée en dollars américains. Le présent rapport de gestion doit être lu concurremment avec les états financiers consolidés et les notes complémentaires en date du 28 mai 2005, ainsi qu'avec les documents déposés récemment par la Compagnie.

Les lecteurs peuvent obtenir des renseignements et des documents complémentaires sur la Compagnie par l'entremise des sites Internet www.sedar.com (Canada) et www.sec.gov (États-Unis).

Déclarations prospectives

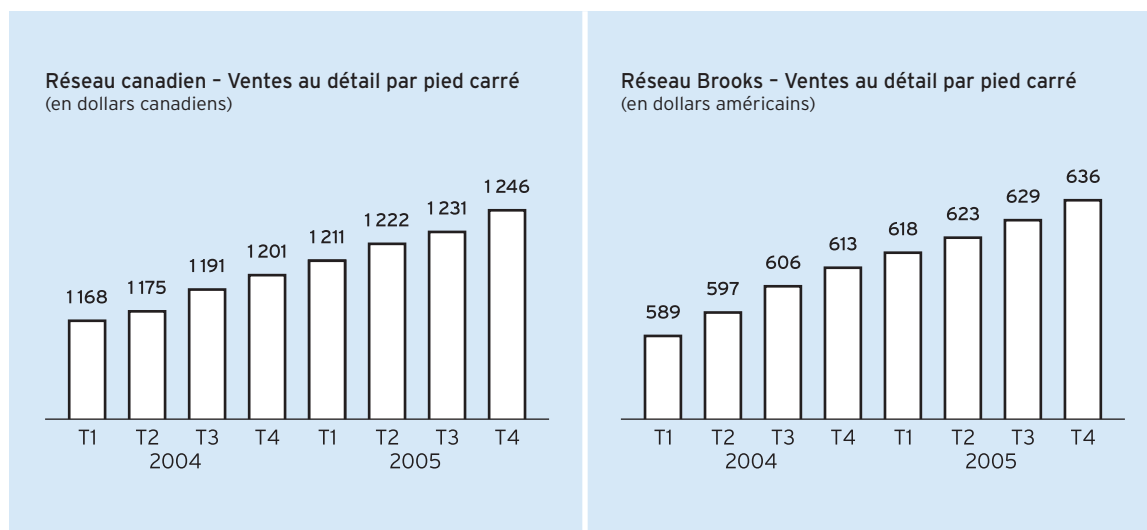
Certaines déclarations contenues dans le présent rapport pourraient constituer des déclarations prospectives au sens de la *Private Securities Litigation Reform Act* de 1995. Ces déclarations prospectives supposent un certain nombre de risques, d'incertitudes et d'autres facteurs, connus et inconnus, pouvant faire en sorte que les perspectives, le rendement ou les résultats réels du Groupe Jean Coutu soient sensiblement différents du rendement ou des résultats futurs exprimés ou sous-entendus par ces déclarations. Les verbes « croire », « prévoir », « estimer » et d'autres expressions similaires indiquent en général des déclarations prospectives. De telles déclarations ne constituent pas une garantie quant à la performance future de la Compagnie ou de ses secteurs d'activité, et elles supposent des risques connus et inconnus ainsi que des incertitudes pouvant faire en sorte que les perspectives, le rendement ou les résultats réels de la Compagnie ou de ceux de ses secteurs d'activité soient sensiblement différents du rendement ou des résultats futurs exprimés ou sous-entendus par ces déclarations. Les lecteurs sont invités à consulter les sections « Risques et incertitudes » du présent rapport de gestion et des autres documents déposés par la Compagnie. 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 de tout autre élément.

Profil de l'entreprise

Nous exerçons nos activités au sein de l'industrie nord-américaine de la pharmacie 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 28 mai 2005, notre réseau d'établissements franchisés PJC Jean Coutu (« PJC ») et d'établissements Brooks Eckerd se répartissait ainsi, par pays et par catégorie d'établissements :

	Canada	États-Unis	Total
Nombre total d'établissements	321	1 922	2 243
Établissements ou immeubles indépendants	81	1 006	1 087
Établissements ouverts jour et nuit	—	34	34
Pharmacies avec service au volant	21	870	891



Les ventes au détail par pied carré représentent un indicateur clé en ce qui concerne la performance. Ainsi, en divisant les ventes totales au cours des douze derniers mois par le nombre moyen de pieds carrés, la direction de la Compagnie dispose d'un bon indicateur de performance de son réseau.

Au Canada, les ventes au détail par pied carré réalisées par le réseau ont augmenté à chacun des trimestres au cours des deux derniers exercices financiers et s'élevaient à 1 246 dollars canadiens par pied carré au quatrième trimestre de l'exercice financier 2005, ce qui constitue la meilleure performance dans notre marché. L'établissement PJC type fait figure de chef de file grâce à des ventes annuelles de 9,6 millions de dollars canadiens.

Aux États-Unis, les ventes au détail par pied carré du réseau Brooks ont augmenté à 636 dollars américains au quatrième trimestre. Les ventes annuelles moyennes par établissement Brooks surpassent maintenant celles de Eckerd. L'élimination de l'écart entre les ventes de Eckerd et celles de Brooks représente en soi une occasion de croissance fort importante.

Canada. Au Canada, nos activités de franchisage comprennent l'exploitation d'un centre de distribution et la prestation de plusieurs services à nos établissements franchisés PJC. Il s'agit notamment de services d'achats centralisés, de distribution, de commercialisation, de formation, de ressources humaines, de gestion, de consultation opérationnelle et de systèmes d'information, de même qu'une participation à notre programme de marque maison. Les franchisés PJC sont propriétaires de leur établissement et en assument la gestion, en plus de veiller au merchandising et au

financement de leurs stocks. Ils doivent s'approvisionner auprès de notre centre de distribution dans la mesure où les produits demandés sont disponibles et offerts à un prix inférieur à celui d'autres fournisseurs. Nous fournissons aux franchisés PJC environ 72 % des produits disponibles dans leurs établissements, y compris presque tous les médicaments d'ordonnance. Les ventes au détail des établissements franchisés PJC ne sont pas comptabilisées dans nos revenus ; toute augmentation ou diminution de ces ventes a cependant une incidence directe sur notre performance, compte tenu des retombées positives ou négatives que de telles variations peuvent avoir sur le volume des ventes du centre de distribution et sur le montant des redevances versées par les franchisés.

États-Unis. Nous exploitons un réseau de 1 922 établissements sous les bannières Brooks et Eckerd, ainsi que six centres de distribution dans 18 états de l'est des États-Unis. En 2004, ce réseau se composait de 336 établissements Brooks et d'un centre de distribution, dans six états. 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 leur soutien, l'immobilier et d'autres services. Les lecteurs sont priés de se référer à la note 20 des états financiers consolidés pour une description de l'acquisition de Eckerd, finalisée le 31 juillet 2004.

À la clôture de l'exercice financier 2005, la Compagnie a décidé de procéder à la fermeture de 78 pharmacies Eckerd non rentables. De ce nombre, 73 établissements ont déjà cessé leurs activités et 45 ont transféré leurs dossiers d'ordonnances aux pharmacies Eckerd avoisinantes. En ce qui concerne les 33 autres pharmacies, la Compagnie a vendu ou se propose de vendre les dossiers d'ordonnances ainsi que les inventaires afférents. L'ajout net à la provision pour fermeture d'établissements, et la réduction de valeur des actifs afférents, inclus dans la répartition du prix d'acquisition, s'établissaient à 100,5 millions de dollars au 28 mai 2005.

Stratégies et perspectives

Le Groupe Jean Coutu occupe une position de choix qui lui permet déjà de tirer parti de la croissance de l'industrie nord-américaine de la pharmacie de détail en mettant en valeur ses marques de commerce renommées, son souci constant de l'excellence et du service dans le secteur de la pharmacie, ainsi que ses innovations et les commodités offertes dans le secteur commercial où l'accent est mis sur la santé et la beauté. Les tendances démographiques, tant au Canada qu'aux États-Unis, contribueront, selon les prévisions, à la croissance de la consommation de médicaments d'ordonnance ainsi qu'à l'augmentation constante de l'utilisation de produits pharmaceutiques comme principale forme d'intervention en matière de soins de santé personnels. La direction est d'avis que ces tendances vont se maintenir et que la Compagnie assurera la croissance de ses ventes grâce à la qualité des produits et services offerts dans l'ensemble de ses réseaux de pharmacies.

La Compagnie exploite ses réseaux canadien et américain en mettant l'accent sur la croissance des ventes, les projets de rénovation, de relocalisation et d'expansion des établissements de ses réseaux, ainsi que sur l'efficacité de ses opérations. La Compagnie a pratiquement complété l'intégration de Eckerd, un processus au cours duquel elle a concentré son attention sur trois aspects principaux :

– *réduction des fonctions de soutien et autres initiatives*

La réduction des effectifs du siège social et des bureaux régionaux est essentiellement terminée et quelque 1 273 postes ont été éliminés. Les opérations sont désormais plus efficaces et favorisent une plus grande responsabilité et une meilleure productivité. La Compagnie poursuivra la mise en place d'une structure de soutien optimale et, à cette fin, réduira sa double infrastructure au cours du premier trimestre de l'exercice financier 2006. La Compagnie poursuivra ses efforts pour optimiser la logistique et l'efficacité de ses processus d'approvisionnement au cours du prochain exercice financier.

– *améliorations au chapitre de l'exploitation*

La Compagnie a récemment réduit en nombre son réseau de pharmacies Eckerd et elle poursuivra l'ouverture de nouveaux établissements au cours de l'exercice financier 2006, en mettant l'accent sur la croissance rentable des ventes du réseau. La Compagnie a également mis en œuvre des programmes et des processus, et déployé les ressources nécessaires afin de diminuer ses pertes d'inventaire. La Compagnie s'attend à ce que cette initiative se traduise rapidement par des résultats positifs au cours de l'exercice financier 2006.

– *mesures favorisant la croissance*

Des mesures axées sur le client ont été mises en place et continueront de l'être afin de stimuler la croissance des ventes de manière rentable. Le but de la Compagnie est de se démarquer de la concurrence grâce à la qualité de nos produits et services offerts à la clientèle.

Le réseau d'établissements Brooks Eckerd réalise de bons progrès. La Compagnie a d'ailleurs commencé à récolter les bénéfices des économies résultant de l'intégration, tout en poursuivant l'amélioration soutenue des ventes de son réseau de pharmacies aux États-Unis. Simultanément, elle veillera à consolider les solides assises de son réseau canadien.

Données financières

Le tableau ci-dessous présente une sélection de données ainsi que les résultats d'exploitation de la Compagnie pour la période de 52 semaines terminée le 28 mai 2005 et pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2004.

(en milliers de dollars américains, sauf les données par action)	2005			2004		
	Canada \$	États-Unis \$	Consolidées \$	Canada \$	États-Unis \$	Consolidées \$
Chiffre d'affaires	1 247 898	8 200 445	9 448 343	1 090 503	1 802 585	2 893 088
Coût des marchandises vendues	1 129 999	6 159 873	7 289 872	985 432	1 358 566	2 343 998
Bénéfice brut	117 899	2 040 572	2 158 471	105 071	444 019	549 090
En pourcentage du chiffre d'affaires	9,4 %	24,9 %	22,8 %	9,6 %	24,6 %	19,0 %
Autres produits ⁽¹⁾	161 786	10 779	172 565	148 291	4 625	152 916
Frais généraux et d'exploitation	132 343	1 745 953	1 878 296	118 366	333 918	452 284
Bénéfice d'exploitation avant amortissements	147 342	305 398	452 740	134 996	114 726	249 722
Amortissements ⁽¹⁾	14 013	184 840	198 853	10 029	31 404	41 433
Bénéfice d'exploitation	133 329	120 558	253 887	124 967	83 322	208 289
Frais financiers			162 092			14 535
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices			91 795			193 754
Impôts sur les bénéfices (recouvrement)			(12 583)			61 071
Bénéfice net			104 378			132 683
Bénéfice net par action			0,41			0,58
Bénéfice par action avant pertes non réalisées sur activités de financement			0,44			0,58

⁽¹⁾ L'amortissement des incitatifs versés aux franchisés est inclus avec les autres produits dans les états financiers conformes aux PCGR.

(en milliers de dollars américains, sauf les données sur la croissance)	2005 \$	2004 \$
Performance des réseaux - Ventes au détail		
Canada ⁽²⁾	2 173 428	1 939 637
États-Unis	8 200 445	1 802 585
	10 373 873	3 742 222
Croissance des ventes au détail - établissements comparables⁽³⁾		
Canada ⁽²⁾		
Total	5,5 %	6,8 %
Section commerciale	2,1 %	2,3 %
Section pharmaceutique	8,0 %	10,3 %
États-Unis ⁽⁴⁾		
Total	2,8 %	4,3 %
Section commerciale	0,4 %	2,1 %
Section pharmaceutique	3,9 %	5,3 %
Autres données d'exploitation		
Actif total	5 694 926	1 343 754
Dettes à long terme (y compris la portion échéant au cours du prochain exercice)	2 561 432	192 175
Rapprochement du BEAA et du bénéfice net		
Bénéfice net	104 378	132 683
Intérêts sur la dette à long terme	152 731	11 752
Perte de change non réalisée sur éléments monétaires	7 767	—
Autres frais financiers, net	1 594	2 783
Impôts sur les bénéfices (recouvrement)	(12 583)	61 071
Bénéfice d'exploitation	253 887	208 289
Amortissements, selon les états financiers conformes aux PCGR	195 308	38 396
Amortissement des incitatifs ⁽¹⁾	3 545	3 037
Bénéfice d'exploitation avant amortissements	452 740	249 722

⁽¹⁾ L'amortissement des incitatifs versés aux franchisés est inclus avec les autres produits dans les états financiers conformes aux PCGR.

⁽²⁾ Les ventes au détail des établissements franchisés ne sont pas incluses dans les états financiers consolidés de la Compagnie.

⁽³⁾ La croissance est calculée en monnaie locale et établie sur une base de périodes de temps comparables.

⁽⁴⁾ Ces données n'incluent pas les ventes, sur une base d'établissements comparables, des pharmacies Eckerd acquises. Ces ventes seront incluses dans les données de ventes sur une base d'établissements comparables à compter du mois d'août 2005.

Définition de certaines données financières

Revenus

Les revenus sont composés du chiffre d'affaires des réseaux canadien et américain ainsi que des autres produits tirés des activités de franchisage et des ventes au détail.

Canada. Les ventes de marchandises aux franchisés PJC, par l'intermédiaire de notre centre de distribution, représentent la majeure partie de notre chiffre d'affaires au Canada. Les ventes au détail des établissements franchisés PJC ne sont pas incluses dans nos revenus. Toute variation dans les ventes au détail de ces établissements a cependant une incidence directe sur nos revenus puisque les franchisés PJC se procurent la plus grande part de leurs marchandises auprès de notre centre de distribution. Les autres produits proviennent des redevances versées par les franchisés en fonction d'un pourcentage des ventes, des revenus de location et de l'imputation de frais pour certains services dont bénéficient les franchisés.

États-Unis. Notre chiffre d'affaires aux États-Unis inclut les ventes au détail réalisées par nos établissements sous les bannières Brooks et Eckerd. Les autres produits incluent les revenus provenant de la location de nos propriétés à des tiers.

Bénéfice brut

Le bénéfice brut est calculé de la manière suivante : le chiffre d'affaires, moins le coût des marchandises vendues par notre centre de distribution en ce qui concerne nos opérations canadiennes, ou moins le coût des marchandises vendues (y compris les coûts de distribution et le coût estimatif des pertes d'inventaire) dans les établissements de notre réseau américain.

Frais généraux et d'exploitation

Les frais généraux et d'exploitation incluent les coûts liés à la rémunération et aux avantages sociaux, aux loyers, à la publicité, aux réparations et à l'entretien, aux assurances et aux honoraires professionnels.

Bénéfice d'exploitation avant amortissements (« BEAA »)

Le BEAA n'est pas une mesure de performance définie selon les PCGR du Canada. Cependant, la direction utilise cette mesure afin d'évaluer la performance opérationnelle et financière de ses secteurs isolables. De plus, nous croyons que le BEAA constitue une mesure additionnelle utilisée par les investisseurs afin d'évaluer le rendement de l'exploitation d'une entreprise et sa capacité à respecter ses obligations financières. Le BEAA ne représente toutefois pas, et ne devrait pas être utilisé comme une alternative au bénéfice net ou aux flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation tels que définis par les PCGR du Canada. Par ailleurs, le BEAA ne constitue pas nécessairement un indice que les flux de trésorerie seront suffisants pour nous permettre de respecter nos obligations financières. Enfin, notre définition du BEAA ne se compare pas nécessairement à des mesures semblables présentées par d'autres entreprises.

Données sur le taux de change

La présentation des résultats financiers de la Compagnie en dollars américains fournit aux actionnaires des renseignements plus pertinents, compte tenu du fait que la majeure partie de ses activités se déroule aux États-Unis et que sa dette est libellée en dollars américains. Le tableau ci-dessous présente les taux de change en fonction des taux de clôture de la *Federal Reserve Bank of New York*, exprimés en dollars américains par tranche de 1,00 \$CA.

	28 mai 2005	31 mai 2004	31 mai 2003
Taux moyen ⁽¹⁾	0,7937	0,7446	0,6557
Taux de clôture	0,7946	0,7317	0,7293

⁽¹⁾ Moyenne des taux de change acheteurs à midi pour chaque jour de la période indiquée.

Données financières annuelles choisies

(en milliers de dollars américains, sauf les données par action)	Période de 52 semaines terminée le 28 mai 2005 \$	Exercice financier terminé le 31 mai 2004 \$	Exercice financier terminé le 31 mai 2003 \$
Revenus	9 617 363	3 042 967	2 646 669
BEAA	452 740	249 722	207 475
Bénéfice net	104 378	132 683	104 784
Bénéfice net par action	0,41	0,58	0,46
Bénéfice par action avant pertes non réalisées sur activités de financement	0,44	0,58	0,46
Dividende en espèces par action (\$CA)	0,12	0,12	0,12

Comparaison de la période de 52 semaines terminée le 28 mai 2005 et de l'exercice financier terminé le 31 mai 2004

Bénéfice net

Pour la période de 52 semaines terminée le 28 mai 2005, le bénéfice net s'élevait à 104,4 millions de dollars (0,41 \$ par action), comparativement à un bénéfice net de 132,7 millions de dollars (0,58 \$ par action) pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2004. Le bénéfice avant pertes non réalisées sur activités de financement s'établissait à 112,2 millions de dollars (0,44 \$ par action), comparativement à 132,7 millions de dollars (0,58 \$ par action) lors de l'exercice financier précédent. Une perte de change non réalisée sur éléments monétaires, de l'ordre de 7,8 millions de dollars (0,03 \$ par action), a été inscrite au cours de l'exercice financier 2005. Au cours de la même période, la Compagnie a révisé ses façons de faire et la documentation afférente afin de s'assurer que tous les éléments monétaires significatifs bénéficient d'une couverture adéquate contre tout risque de change futur. La Compagnie a complété la plupart des éléments de l'intégration Brooks Eckerd au cours de l'exercice financier 2005 et a dû supporter les frais reliés à l'exploitation de plusieurs sièges sociaux durant cette période.

Revenus

Le total des revenus, qui inclut le chiffre d'affaires et les autres produits, a augmenté de 6,574 milliards de dollars, ou 216,1 %, et s'élevait à 9,617 milliards de dollars pour la période de 52 semaines terminée le 28 mai 2005, comparativement à 3,043 milliards de dollars pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2004.

Dans le secteur de la pharmacie, le chiffre d'affaires a subi l'impact de la conversion de médicaments d'origine en médicaments génériques dont le prix est généralement moins élevé mais qui offre un bénéfice brut plus important au détaillant en pharmacie. Au cours des deux derniers exercices financiers, la baisse des volumes de ventes des pharmacies comparables a été attribuable, en partie, à la conversion des médicaments d'ordonnance Claritin et Prisolec en médicaments en vente libre, ainsi qu'aux préoccupations persistantes relativement à l'hormonothérapie substitutive pour les femmes. La Compagnie a réalisé de très bons progrès en ce qui concerne Eckerd au cours de l'exercice financier 2005. En pourcentage du total des ventes des pharmacies Eckerd, les ventes de médicaments génériques sont passées de 49 % au moment de l'acquisition à 53 % à la clôture de l'exercice financier ; le taux de substitution aux médicaments génériques a augmenté pour sa part de 84 % à 92 %. Les tendances quant aux ventes des établissements

Eckerd se sont améliorées de manière significative, tant dans le secteur de la pharmacie que dans le secteur commercial. En ce qui concerne le nombre d'ordonnances, la tendance négative du début de l'exercice financier 2005 a récemment été inversée pour maintenant afficher une tendance positive. En ce qui concerne le secteur commercial, la tendance s'est également améliorée dans les catégories clés de la santé et de la beauté, ainsi que dans les produits de marque maison. D'un exercice financier à l'autre cependant, Eckerd a enregistré une légère diminution des ventes totales dans ce secteur.

Canada. Les revenus générés par nos activités au Canada ont connu un taux de croissance à deux chiffres au cours de l'exercice financier 2005 et s'élevaient à 1,406 milliard de dollars, soit une augmentation de 170,4 millions, ou 13,8 %, par rapport à des revenus de 1,236 milliard de dollars au cours de l'exercice financier 2004. Au Canada, nos revenus ont augmenté de 6,6 %, en excluant l'impact des fluctuations du taux de change. Au cours de la période de 52 semaines, sept établissements, dont cinq établissements franchisés PJC relocalisés, ont ouvert leurs portes. À titre de comparaison, 13 ouvertures, quatre relocalisations et une fermeture ont marqué l'exercice financier 2004. Par ailleurs, sept établissements ont fait l'objet d'importantes rénovations et six établissements ont été agrandis au cours de l'exercice financier 2005. L'augmentation du chiffre d'affaires reflète la croissance générée par les ouvertures, les rénovations et les relocalisations d'établissements du réseau réalisées antérieurement, ainsi que la croissance des ventes au détail de PJC sur une base d'établissements comparables. Pour la période de 52 semaines terminée le 28 mai 2005, comparativement à l'exercice financier terminé le 31 mai 2004, sur une base d'établissements comparables et en dollars canadiens, le total des ventes au détail PJC a augmenté de 5,5 % ; dans le secteur de la pharmacie, cette augmentation s'élevait à 8,0 % et, dans le secteur commercial, à 2,1 %.

États-Unis. Les revenus générés par nos activités aux États-Unis ont augmenté de manière substantielle et s'élevaient à 8,211 milliards de dollars pour la période de 52 semaines terminée le 28 mai 2005, en hausse de 6,404 milliards de dollars, ou 354,4 %, par rapport à des revenus de 1,807 milliard de dollars pour l'exercice financier 2004. Cette augmentation est principalement attribuable aux revenus additionnels générés par les pharmacies Eckerd acquises le 31 juillet 2004. Les régimes d'assurance maladie couverts par des tiers assureurs représentaient quelque 95 % des ventes en pharmacie au cours de l'exercice financier 2005, soit le même niveau qu'au cours de l'exercice financier précédent. Dans le secteur commercial, nous avons poursuivi notre virage vers la mise en valeur des catégories santé-beauté et confiserie, ce qui a entraîné des retombées positives pour notre marge bénéficiaire brute ; nous avons cependant enregistré une diminution des ventes totales dans le secteur de la photographie, un résultat attribuable au virage vers la photographie numérique. Sur une base d'établissements comparables, le total des ventes au détail a connu une augmentation de 2,8 % ; dans le secteur de la pharmacie, cette augmentation s'élevait à 3,9 % et, dans le secteur commercial, à 0,4 % d'un exercice financier à l'autre. Ces données n'incluent pas les ventes, sur une base d'établissements comparables, des pharmacies Eckerd acquises. Ces ventes seront incluses dans les données de ventes sur une base d'établissements comparables à compter du premier trimestre de l'exercice financier 2006, soit après une année complète d'exploitation par la Compagnie. Au cours de l'exercice financier 2005, outre l'acquisition de 1 551 pharmacies, 117 nouveaux établissements (dont 54 relocalisations) ont ouvert leurs portes et 28 ont été fermés, ce qui portait à 1 922 le nombre d'établissements Brooks et Eckerd dans notre réseau américain, au 28 mai 2005. Au cours de l'exercice financier 2004, un total net de quatre pharmacies Brooks ont ouvert leurs portes et notre réseau américain comptait 336 pharmacies Brooks, au 31 mai 2004.

Bénéfice brut

Canada. Le bénéfice brut généré par les activités canadiennes s'est amélioré et s'établissait à 117,9 millions de dollars pour la période de 52 semaines terminée le 28 mai 2005, comparativement à 105,1 millions de dollars pour l'exercice financier précédent. La marge bénéficiaire brute a légèrement diminué, à 9,4 %, au cours de l'exercice financier 2005 comparativement à 9,6 % au cours de l'exercice financier 2004.

États-Unis. Le bénéfice brut généré par les activités américaines s'établissait à 2,041 milliards de dollars pour la période de 52 semaines terminée le 28 mai 2005, comparativement à 444,0 millions de dollars pour l'exercice financier précédent. Cette augmentation est attribuable à l'ajout des pharmacies Eckerd au cours de l'exercice financier 2005. En pourcentage, la marge bénéficiaire brute de nos activités américaines s'est améliorée et s'élevait à 24,9 % pour l'exercice financier 2005 comparativement à 24,6 % au cours de l'exercice financier 2004. Cette amélioration est attribuable à l'attention que la direction a consacrée à l'optimisation du merchandising, de l'assortiment des produits et de l'établissement des prix dans le secteur commercial. Par ailleurs, étant donné que les ventes dans le secteur de

la pharmacie génèrent un bénéfice brut moins élevé que les ventes dans le secteur commercial, l'augmentation des ventes dans le secteur commercial des établissements Eckerd acquis contribuera de manière positive à l'appréciation du bénéfice brut. La diminution des pertes en inventaire, attribuable aux programmes mis en œuvre dans l'ensemble du réseau américain, a également eu des retombées positives sur le bénéfice brut. La direction est d'avis que ces programmes lui procureront des bénéfices opérationnels et elle escompte une amélioration de ses résultats au cours de l'exercice financier 2006.

Autres produits

Les autres produits, qui sont inclus dans le total des revenus dans les états financiers de la Compagnie établis en conformité avec les PCGR, ont atteint 169,0 millions de dollars pour l'exercice financier 2005 alors qu'ils s'élevaient à 149,9 millions de dollars lors de l'exercice financier précédent. Cette augmentation est principalement attribuable à l'augmentation des redevances de franchise, des revenus de location et à d'autres revenus.

Frais généraux et d'exploitation

Pour la période de 52 semaines terminée le 28 mai 2005, les frais généraux et d'exploitation s'élevaient à 1,878 milliard de dollars, en hausse par rapport aux 452,3 millions de dollars pour l'exercice financier 2004. Cette augmentation est essentiellement attribuable aux opérations américaines et à l'exploitation des pharmacies Eckerd acquises. Les frais généraux et d'exploitation représentaient 9,4 % des revenus au Canada comparativement à 9,6 % pour l'exercice financier 2004 ; aux États-Unis, ces proportions s'établissaient respectivement à 21,3 % et 18,5 %. La Compagnie a encouru certaines dépenses non récurrentes liées à des activités d'acquisition et d'intégration au cours de l'exercice financier 2005. De plus, étant donné qu'en moyenne, les ventes des pharmacies Eckerd acquises étaient plus faibles que celles du réseau américain en activité au moment de l'acquisition, les frais généraux et d'exploitation ont augmenté au cours de l'exercice financier, alors que nous procédions à l'intégration et à l'optimisation du siège social, des bureaux régionaux et des structures. Finalement, les réseaux planifient l'ouverture de plusieurs établissements et la mise en œuvre d'autres mesures, ce qui contribue à l'augmentation des frais généraux et d'exploitation pendant la période de développement des ventes en établissement.

BEAA

Le BEAA a augmenté de 81,3 % au cours de l'exercice financier 2005, et s'établissait à 452,7 millions de dollars comparativement à 249,7 millions de dollars pour l'exercice financier 2004. Le BEAA exprimé en pourcentage des revenus s'établissait à 4,7 % à la clôture de l'exercice financier comparativement à 8,2 % un an plus tôt. La diminution de la marge bénéficiaire du BEAA pour la période de 52 semaines terminée le 28 mai 2005 a été affectée par les marges bénéficiaires moins élevées des pharmacies Eckerd acquises ainsi que par les ressources consacrées à l'intégration et à la valorisation du réseau tout au long de l'exercice financier. Cette diminution a toutefois été contrebalancée, en partie, par la performance aussi solide que durable des opérations canadiennes existantes.

Amortissements

Les frais d'amortissements ont augmenté au cours de l'exercice financier 2005 et s'élevaient à 195,3 millions de dollars, ce qui représente une hausse de 156,9 millions de dollars par rapport aux 38,4 millions de dollars pour l'exercice financier 2004. Cette augmentation reflète l'acquisition des pharmacies Eckerd.

Frais financiers

Pour l'exercice financier 2005, les frais financiers s'élevaient à 162,1 millions de dollars (incluant une perte de change non réalisée sur éléments monétaires de 7,8 millions de dollars), soit une augmentation de 147,6 millions de dollars par rapport à l'exercice financier précédent, alors que les frais financiers s'élevaient à 14,5 millions de dollars. La dette à long terme moyenne (y compris la tranche de la dette à long terme échéant au cours du prochain exercice) est passée de 202,6 millions de dollars, pour l'exercice financier 2004, à 2,181 milliards de dollars pour l'exercice financier 2005. La moyenne pondérée des taux d'intérêt sur la dette à long terme de la Compagnie s'établissait à 6,3 % au cours de l'exercice financier 2005, comparativement à 4,3 % lors de l'exercice financier 2004. Les facilités

de crédit additionnelles et l'émission de billets ont été utilisées pour obtenir les capitaux nécessaires à l'acquisition des pharmacies Eckerd. Au cours de l'exercice financier 2005, la Compagnie a enregistré une perte de change non réalisée sur éléments monétaires de 7,8 millions de dollars liée à l'acquisition de Eckerd, ce qui reflète la perte jusqu'au moment où la Compagnie a révisé ses façons de faire et la documentation afférente afin de s'assurer que tous ses éléments monétaires significatifs soient couverts adéquatement contre tout risque de change futur.

Impôts sur les bénéfices

Pour l'exercice financier 2005, la Compagnie a enregistré un recouvrement d'impôts de 12,6 millions de dollars alors que, pour l'exercice financier 2004, sa charge fiscale s'élevait à 61,1 millions de dollars. Le faible taux d'imposition effectif pour l'exercice financier 2005 résulte de la structure de financement mise en place dans le cadre de l'acquisition de Eckerd.

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

Bénéfice net

Pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2004, le bénéfice net s'élevait à 132,7 millions de dollars (0,58 \$ par action), comparativement à un bénéfice net de 104,8 millions de dollars (0,46 \$ par action) pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2003.

Revenus

Le total des revenus, incluant le chiffre d'affaires et les autres produits, a augmenté de 396,3 millions de dollars, ou 15,0 %, et s'établissait à 3,043 milliards de dollars à la clôture de l'exercice financier terminé le 31 mai 2004, alors qu'il s'établissait à 2,647 milliards de dollars pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2003.

Canada. Les revenus générés par nos activités au Canada ont augmenté de 350,9 millions de dollars, ou 39,7 %, et s'établissaient à 1,236 milliard de dollars pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2004, comparativement à 884,9 millions de dollars pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2003. En excluant l'impact des fluctuations du taux de change, cette augmentation s'établissait à 23,2 %. Cette forte croissance reflète le fait qu'aucun arrêt de travail n'est survenu au cours de l'exercice financier 2004 alors que l'exercice financier 2003 avait été marqué par une grève de 58 jours à notre centre de distribution canadien. L'ouverture de huit nouveaux établissements franchisés PJC et la rénovation ou la relocalisation de 17 autres établissements, de même que la croissance interne des ventes PJC, ont eu des retombées positives sur les revenus. Pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2004, sur une base d'établissements comparables et exprimé en dollars canadiens, le total des ventes au détail PJC a augmenté de 6,8 %, alors que les ventes du secteur de la pharmacie augmentaient de 10,3 % et celles du secteur commercial de 2,3 %, comparativement aux résultats pour l'exercice financier 2003.

États-Unis. Les revenus générés par nos activités aux États-Unis ont augmenté de 45,4 millions de dollars, ou 2,6 %, et s'établissaient à 1,807 milliard de dollars pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2004, comparativement à 1,762 milliard de dollars pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2003. Le total des ventes de nos établissements américains a augmenté de 2,6 %, les ventes du secteur de la pharmacie augmentant de 3,4 % et les ventes du secteur commercial de 0,8 % par rapport à l'exercice financier 2003. Cette légère augmentation est reliée au fait que, pour nos opérations aux États-Unis, l'exercice financier 2004 comptait 52 semaines alors que l'exercice financier 2003 en comptait 53. En outre, une saison hivernale aussi hâtive que rigoureuse a influé sur les ventes au cours du mois de décembre 2003. Pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2004, sur une base d'établissements comparables et sur une base de semaines comparables, le total des ventes a augmenté de 4,3 % alors que les ventes du secteur de la pharmacie augmentaient de 5,3 % et celles du secteur commercial de 2,1 %, comparativement aux résultats pour l'exercice financier 2003.

Bénéfice brut

Le bénéfice brut total a augmenté de 43,2 millions de dollars, ou 8,6 %, et s'établissait à 549,1 millions de dollars pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2004, comparativement à 505,9 millions de dollars pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2003.

Canada. Le bénéfice brut généré par les activités canadiennes a augmenté de 30,3 millions de dollars, ou 40,5 %, et s'élevait à 105,1 millions de dollars pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2004, comparativement à 74,8 millions de dollars pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2003. Cette forte croissance reflète l'augmentation des ventes de nos établissements franchisés PJC au cours de l'exercice financier 2004, ainsi que le fait qu'aucun arrêt de travail n'est survenu au cours de cette période alors que l'exercice financier 2003 avait été marqué par une grève de 58 jours à notre centre de distribution canadien. En pourcentage, la marge bénéficiaire brute a légèrement fléchi, s'établissant à 9,6 % pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2004 alors qu'elle s'établissait à 9,8 % pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2003.

États-Unis. Le bénéfice brut généré par les activités américaines a augmenté de 12,9 millions de dollars, ou 3,0 %, et s'élevait à 444,0 millions de dollars pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2004, comparativement à 431,1 millions de dollars pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2003. Même si l'exercice financier 2004 ne comportait qu'une période régulière de 52 semaines, alors que l'exercice financier 2003 en comportait 53, le bénéfice brut total a augmenté d'un exercice financier à l'autre. En pourcentage, la marge bénéficiaire brute a légèrement augmenté, s'établissant à 24,6 % pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2004 alors qu'elle était de 24,5 % pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2003.

Frais généraux et d'exploitation

Les frais généraux et d'exploitation ont augmenté de 28,1 millions de dollars, ou 6,6 %, et s'établissaient à 452,3 millions de dollars pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2004, comparativement à 424,2 millions de dollars pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2003. Les frais généraux et d'exploitation, exprimés en pourcentage du total des revenus, ont diminué à 14,9 % pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2004, comparativement à 16,0 % pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2003. La situation s'est améliorée au Canada, en ce qui concerne les frais généraux et d'exploitation qui ne représentaient plus que 9,6 % des revenus comparativement à 10,7 % pour l'exercice financier 2003. Cette diminution est principalement attribuable à la réduction des frais de personnel, reliée à l'impact de la grève de 58 jours survenue à notre centre de distribution au Canada au cours de l'exercice financier 2003. Les frais généraux et d'exploitation ont légèrement diminué aux États-Unis où ils représentaient 18,5 % des revenus, comparativement à 18,7 % pour l'exercice financier 2003.

BEAA

Le BEAA a augmenté de 20,4 % au cours de l'exercice financier 2004 et s'établissait à 249,7 millions de dollars comparativement à 207,5 millions de dollars pour l'exercice financier 2003. En pourcentage des revenus, le BEAA s'élevait à 8,2 % pour l'exercice financier 2004 comparativement à 7,8 % pour l'exercice financier 2003.

Amortissements

Les frais d'amortissements ont augmenté de 2,7 millions de dollars, ou 7,5 %, et s'élevaient à 38,4 millions de dollars pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2004, comparativement à 35,7 millions de dollars pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2003.

Frais financiers

Les frais financiers ont diminué de 3,4 millions de dollars et s'établissaient à 14,5 millions de dollars pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2004, comparativement à 17,9 millions de dollars pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2003. Cette baisse découle de l'utilisation de prêts bancaires à court terme au cours de l'exercice financier 2003 pour nos activités canadiennes afin de financer le report temporaire de crédits de taxe sur les ventes de la période du mois d'octobre 2002 au mois de mai 2003.

Impôts sur les bénéfices

La charge d'impôts sur les bénéfices a augmenté de 15,0 millions de dollars et s'élevait à 61,1 millions de dollars pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2004, comparativement à 46,1 millions de dollars pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2003. Notre taux d'imposition effectif a augmenté à 31,5 % pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2004, alors qu'il était de 30,6 % pour l'exercice financier terminé le 31 mai 2003.

Comparaison des quatrièmes trimestres terminés le 28 mai 2005 et le 31 mai 2004

Données financières trimestrielles choisies non vérifiées

(en milliers de dollars américains, sauf les données par action)	Période de 52 semaines terminée le 28 mai 2005 \$	T4 2005 \$	T3 2005 \$	T2 2005 \$	T1 2005 \$
Chiffre d'affaires	9 448 343	2 725 566	2 771 230	2 653 312	1 298 235
Coût des marchandises vendues	7 289 872	2 078 107	2 129 709	2 053 990	1 028 066
Bénéfice brut	2 158 471	647 459	641 521	599 322	270 169
En pourcentage du chiffre d'affaires	22,8 %	23,8 %	23,1 %	22,6 %	20,8 %
Autres produits ⁽¹⁾	172 565	43 751	45 091	44 469	39 254
Frais généraux et d'exploitation	1 878 296	542 822	561 247	526 731	247 496
Bénéfice d'exploitation avant amortissements	452 740	148 388	125 365	117 060	61 927
Amortissements ⁽¹⁾	198 853	57 909	58 332	56 494	26 118
Bénéfice d'exploitation	253 887	90 479	67 033	60 566	35 809
Frais financiers	162 092	47 494	32 845	64 045	17 708
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	91 795	42 985	34 188	(3 479)	18 101
Impôts sur les bénéfices (recouvrement)	(12 583)	(3 231)	(5 666)	515	(4 201)
Bénéfice net	104 378	46 216	39 854	(3 994)	22 302
Bénéfice net par action	0,41	0,18	0,15	(0,02)	0,09
Bénéfice par action avant pertes non réalisées sur activités de financement	0,44	0,18	0,10	0,06	0,09

⁽¹⁾ L'amortissement des incitatifs versés aux franchisés est inclus à l'item « Amortissements » plutôt qu'à l'item « Autres produits » dans les états financiers conformes aux PCGR.

(en milliers de dollars américains, sauf les données par action)	Exercice financier terminé le				
	31 mai 2004	T4 2004	T3 2004	T2 2004	T1 2004
	\$	\$	\$	\$	\$
Chiffre d'affaires	2 893 088	744 932	747 103	721 257	679 796
Coût des marchandises vendues	2 343 998	603 334	604 001	587 032	549 631
Bénéfice brut	549 090	141 598	143 102	134 225	130 165
En pourcentage du chiffre d'affaires	19,0 %	19,0 %	19,2 %	18,6 %	19,1 %
Autres produits ⁽¹⁾	152 916	36 792	40 067	37 198	38 859
Frais généraux et d'exploitation	452 284	116 100	116 488	110 744	108 952
Bénéfice d'exploitation avant amortissements	249 722	62 290	66 681	60 679	60 072
Amortissements ⁽¹⁾	41 433	10 941	10 462	10 143	9 887
Bénéfice d'exploitation	208 289	51 349	56 219	50 536	50 185
Frais financiers	14 535	3 351	3 755	3 322	4 107
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	193 754	47 998	52 464	47 214	46 078
Impôts sur les bénéfices	61 071	15 394	16 429	14 708	14 540
Bénéfice net	132 683	32 604	36 035	32 506	31 538
Bénéfice net par action	0,58	0,14	0,16	0,14	0,14
Bénéfice par action avant pertes non réalisées sur activités de financement	0,58	0,14	0,16	0,14	0,14

⁽¹⁾ L'amortissement des incitatifs versés aux franchisés est inclus à l'item « Amortissements » plutôt qu'à l'item « Autres produits » dans les états financiers conformes aux PCGR.

Bénéfice net

Pour la période de 13 semaines et le quatrième trimestre terminés le 28 mai 2005, le bénéfice net s'élevait à 46,2 millions de dollars (0,18 \$ par action) comparativement à un bénéfice net de 32,6 millions de dollars (0,14 \$ par action) pour le quatrième trimestre de l'exercice financier 2004. Pour le quatrième trimestre et pour l'exercice financier 2005, la Compagnie a dû supporter les coûts reliés au maintien des infrastructures de deux sièges sociaux aux États-Unis. La Compagnie a pratiquement complété l'intégration des technologies de l'information chez Brooks Eckerd pendant le premier trimestre de l'exercice financier 2006.

Revenus

Pour la période de 13 semaines terminée le 28 mai 2005, le total des revenus s'élevait à 2,768 milliards de dollars, soit une augmentation de 1,987 milliard de dollars ou 254,4 % par rapport à 781,1 millions de dollars pour la même période de l'exercice financier 2004.

Canada. Les revenus réalisés par nos activités au Canada ont connu une forte croissance pour atteindre 368,5 millions de dollars, soit une augmentation de 43,7 millions de dollars ou 13,5 %. Les revenus générés par ces activités ont augmenté de 3,7 %, en excluant l'impact des fluctuations du taux de change. Au cours de cette période de 13 semaines, aucun nouvel établissement franchisé PJC n'a ouvert ses portes. L'augmentation du chiffre d'affaires reflète donc la croissance générée par les ouvertures, les rénovations et les relocalisations d'établissements du réseau réalisées antérieurement, ainsi que la croissance des ventes au détail de PJC sur une base d'établissements comparables.

Pour le quatrième trimestre terminé le 28 mai 2005, sur une base d'établissements comparables et exprimé en dollars canadiens, le total des ventes au détail du réseau PJC a augmenté de 4,3 %, alors que les ventes du secteur de la pharmacie augmentaient de 5,5 % et celles du secteur commercial de 2,6 %, d'un exercice financier à l'autre.

États-Unis. Les revenus réalisés par nos activités aux États-Unis ont augmenté de manière substantielle et atteignaient 2,400 milliards de dollars pour la période de 13 semaines terminée le 28 mai 2005. Ce résultat représente une augmentation de 1,944 milliard de dollars ou 425,9 % par rapport à l'exercice financier précédent, et est principalement attribuable aux revenus additionnels générés par les pharmacies Eckerd acquises au cours de l'exercice financier 2005. Sur une base d'établissements comparables, le total des ventes au détail a augmenté de 3,1 %, les ventes du secteur de la pharmacie augmentant de 3,8 % et celles du secteur commercial de 1,6 %, d'un exercice financier à l'autre. Ces données n'incluent pas les ventes, sur une base d'établissements comparables, des pharmacies Eckerd acquises. Ces ventes seront incluses dans les données des ventes sur une base d'établissements comparables à compter du premier trimestre de l'exercice financier 2006, soit après une année complète d'exploitation par la Compagnie. Au cours du quatrième trimestre de l'exercice financier 2005, 40 nouveaux établissements ont ouvert leurs portes, ce qui inclut 14 relocalisations. En outre, deux établissements ont été acquis et 16 ont été fermés.

Bénéfice brut

Canada. Le bénéfice brut généré par nos activités au Canada s'élevait à 31,9 millions de dollars pour le quatrième trimestre de l'exercice financier 2005, comparativement à 28,4 millions de dollars pour la même période de l'exercice financier précédent. Pour la période de 13 semaines terminée le 28 mai 2005, la marge bénéficiaire brute a diminué à 9,7 %, comparativement à 9,9 % pour la même période de l'exercice financier 2004.

États-Unis. Le bénéfice brut généré par nos activités aux États-Unis s'élevait à 615,5 millions de dollars pour la période de 13 semaines terminée le 28 mai 2005, comparativement à 113,2 millions de dollars pour la même période de l'exercice financier précédent. Cette augmentation est attribuable à l'ajout des activités de Eckerd au cours du trimestre.

Autres produits

Les autres produits, qui sont inclus dans le total des revenus dans les états financiers de la Compagnie établis en conformité avec les PCGR, ont atteint 42,9 millions de dollars pour le quatrième trimestre de l'exercice financier 2005 alors qu'ils s'élevaient à 36,2 millions de dollars pour la même période lors de l'exercice financier précédent. Cette augmentation est attribuable à l'augmentation des redevances de franchisage, des revenus de location au Canada ainsi qu'à d'autres revenus réalisés tant au Canada qu'aux États-Unis au cours du trimestre.

Frais généraux et d'exploitation

Pour la période de 13 semaines terminée le 28 mai 2005, les frais généraux et d'exploitation s'élevaient à 542,8 millions de dollars, en hausse par rapport aux 116,1 millions de dollars pour la même période de l'exercice financier 2004. Cette hausse est essentiellement attribuable aux opérations américaines et aux pharmacies Eckerd acquises. La performance de la Compagnie en matière de frais généraux et d'exploitation s'avère inégale : au Canada, ces frais représentaient 8,8 % des revenus comparativement à 10,0 % lors de l'exercice financier précédent, alors qu'aux États-Unis, ces pourcentages s'établissaient respectivement à 21,3 % et 18,3 %. Au cours de l'exercice financier 2005, la Compagnie a encouru certaines dépenses non récurrentes liées à des activités d'acquisition et d'intégration dans le réseau Brooks Eckerd. De plus, les réseaux planifient l'ouverture de plusieurs établissements et la mise en œuvre d'autres mesures, ce qui contribue à l'augmentation des frais généraux et d'exploitation pendant la période de développement des ventes en établissement.

BEAA

Au quatrième trimestre de l'exercice financier 2005, le BEAA a augmenté de 138,2 % et s'établissait à 148,4 millions de dollars comparativement à 62,3 millions de dollars pour le quatrième trimestre de l'exercice financier 2004. Exprimé en pourcentage des revenus, le BEAA s'établissait à 5,4 % à la clôture du trimestre, comparativement à 8,0 % à la même date lors de l'exercice financier 2004. La diminution de la marge bénéficiaire du BEAA pour la période de 13 semaines terminée le 28 mai 2005 est attribuable entre autres à une marge bénéficiaire inférieure dans les pharmacies Eckerd acquises, ainsi qu'aux ressources consacrées à l'intégration et à la valorisation du réseau. Cette diminution a toutefois été contrebalancée, en partie, par la performance des opérations canadiennes existantes.

De la nouvelle information obtenue au cours du trimestre relative à certaines dépenses et revenus d'exploitation du réseau Eckerd a affecté positivement les résultats du trimestre. Ces changements concernent la provision générale et d'indemnités pour accidents du travail, les rabais des fournisseurs et finalement, un ajustement d'inventaire des centres de distribution. Ces modifications ont eu un impact favorable de 12 millions de dollars sur le coût des marchandises vendues et de 9 millions de dollars sur les frais généraux et d'exploitation. Ces modifications aux provisions ont été considérées sur une base prospective.

Amortissements

Au quatrième trimestre de l'exercice financier 2005, les frais d'amortissements ont augmenté, atteignant 57,0 millions de dollars, en hausse de 46,7 millions de dollars par rapport à la période correspondante de l'exercice financier 2004. L'augmentation des frais d'amortissement au cours de ces deux périodes est attribuable à l'amortissement des actifs liés aux pharmacies Eckerd acquises.

Frais financiers

Pour le quatrième trimestre de l'exercice financier 2005, les frais financiers s'élevaient à 47,5 millions de dollars, soit une augmentation de 44,1 millions de dollars par rapport à la même période de l'exercice financier précédent. La dette moyenne à long terme (y compris la tranche de la dette à long terme échéant au cours du prochain exercice) a augmenté, passant de 192,2 millions de dollars pour le quatrième trimestre de l'exercice financier 2004 à 2,564 milliards de dollars pour le quatrième trimestre de l'exercice financier 2005. La moyenne pondérée des taux d'intérêt de la dette à long terme de la Compagnie s'établissait à 6,6 % au quatrième trimestre de l'exercice financier 2005 comparativement à 4,3 % au même trimestre de l'exercice financier 2004. Les facilités de crédit additionnelles et l'émission de billets ont été utilisées pour obtenir les capitaux nécessaires à l'acquisition des pharmacies Eckerd.

Impôts sur les bénéfices

Au quatrième trimestre de l'exercice financier 2005, la Compagnie a enregistré un recouvrement d'impôts de 3,2 millions de dollars alors que, pour la même période de l'exercice financier 2004, la charge fiscale s'élevait à 15,4 millions de dollars. Le faible taux d'imposition effectif pour l'exercice financier 2005 résulte de la structure de financement mise en place dans le cadre de l'acquisition de Eckerd.

Autres initiatives

À la fin de l'exercice financier terminé le 28 mai 2005, la Compagnie a décidé de procéder à la fermeture de 78 pharmacies Eckerd non rentables. De ce nombre, 73 établissements ont déjà cessé leurs activités et 45 ont transféré leurs dossiers d'ordonnances aux pharmacies Eckerd avoisinantes. En ce qui concerne les 33 autres pharmacies, la Compagnie a vendu ou se propose de vendre les dossiers d'ordonnances ainsi que les inventaires afférents. L'ajout net à la provision pour fermeture d'établissements, et la réduction de valeur des actifs afférents, inclus dans la répartition du prix d'acquisition s'établissaient à 100,5 millions de dollars au 28 mai 2005.

En juin 2005, la Compagnie a reçu un paiement en espèces de 24,0 millions de dollars de J.C. Penney, relié au règlement final de l'ajustement du prix d'acquisition de Eckerd pour l'évaluation du fonds de roulement au moment de la clôture de cette acquisition.

Situation financière

La Compagnie a utilisé des emprunts à long terme et des capitaux propres pour financer l'acquisition des pharmacies Eckerd. Des renseignements complets sur ce financement sont inclus dans les notes complémentaires aux états financiers consolidés et dans les ententes de crédit et d'emprunt rendues publiques. Le tableau ci-dessous présente des renseignements sommaires sur certaines mesures en regard de la situation financière de la Compagnie à la clôture des exercices financiers indiqués.

	Au 28 mai 2005	Au 31 mai 2004
Dettes nettes/Capitalisation aux livres	62,5 %	18,4 %
Dettes nettes/BEAA DDM ⁽¹⁾	4,8	0,8
BEAA DDM/Intérêts ⁽¹⁾	2,6	17,2

⁽¹⁾ *Pro forma*, pour l'exercice 2005, Eckerd et financement relié sur une base de 52 semaines.

L'objectif de la Compagnie est de réduire le ratio de levier financier (dettes nettes/BEAA) à moins de 3,5 fois dans un délai de 24 mois après la clôture de l'acquisition des pharmacies Eckerd, soit le 31 juillet 2004.

Situation de trésorerie et sources de financement

Les flux de trésorerie de la Compagnie sont générés par : i) la vente de médicaments d'ordonnance et d'autres produits par les établissements exploités par la Compagnie, ii) la vente de marchandises et la location d'établissements aux franchisés PJC, iii) la perception des redevances versées par les franchisés PJC et iv) la location de propriétés immobilières à des tiers, autres que les franchisés. Les flux de trésorerie sont principalement utilisés pour : i) l'achat de produits et services aux fins de revente, ii) le financement des frais d'exploitation, iii) le service de la dette, iv) l'acquisition de propriétés immobilières et v) le financement des dépenses en immobilisations liées à la rénovation des établissements, à l'ouverture de nouveaux établissements et au remplacement de certains équipements. En général, nous avons financé les dépenses en immobilisations et les besoins en matière de fonds de roulement au moyen des flux de trésorerie provenant de l'exploitation. Les acquisitions plus importantes ont été financées au moyen d'emprunts à long terme et de capitaux propres.

Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation

Les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation se sont établis à 222,1 millions de dollars pour la période de 52 semaines terminée le 28 mai 2005 comparativement à 185,9 millions de dollars pour l'exercice financier 2004. Cette augmentation est d'abord attribuable à l'encaisse générée par les flux de trésorerie provenant des résultats d'exploitation, déduction faite des variations des éléments hors caisse, pour le réseau élargi de pharmacies de la Compagnie au cours de l'exercice financier 2005. Tout au long de cette période, la direction de la Compagnie a veillé à s'assurer que les flux de trésorerie et le fonds de roulement soient utilisés de la manière la plus efficace possible.

Flux de trésorerie provenant des activités d'investissement

Pour la période de 52 semaines terminée le 28 mai 2005, les flux de trésorerie utilisés par les activités d'investissement s'élevaient à 2,835 milliards de dollars, comparativement à 91,8 millions de dollars pour l'exercice financier 2004. Au cours de l'exercice financier 2005, un montant de 2,492 milliards de dollars a été utilisé pour l'acquisition de 1 549 pharmacies Eckerd et des opérations afférentes. En juin 2005, la Compagnie a reçu un paiement en espèces de 24,0 millions de dollars de J.C. Penney, relié au règlement final de l'ajustement du prix d'acquisition de Eckerd pour l'évaluation du fonds de roulement au moment de la clôture de cette acquisition. Au cours de l'exercice financier 2005, un montant total de 75,1 millions de dollars a été utilisé à des fins d'investissement et de placements à court terme; ce montant s'établissait à 5,7 millions de dollars pour l'exercice financier 2004. En date du 28 mai 2005, les placements à court terme détenus par la Compagnie se composent de papier commercial à cote élevée de solvabilité à forte liquidité dont les échéances sont inférieures à un an. Au cours de l'exercice financier 2005, un montant de 195,3 millions de dollars a été utilisé à des fins d'immobilisations, comparativement à 74,0 millions de dollars pour l'exercice financier 2004. Au cours de l'exercice financier 2005, 124 nouveaux établissements (dont 59 relocalisations) ont ouvert leurs portes; 28 pharmacies ont été fermées et de nombreux autres établissements ont été agrandis ou rénovés. Durant la même période, la Compagnie a fermé un centre de distribution en Pennsylvanie.

À la fin de l'exercice financier terminé le 28 mai 2005, la Compagnie a décidé de procéder à la fermeture de 78 pharmacies Eckerd non rentables. De ce nombre, 73 établissements ont déjà cessé leurs activités et 45 ont transféré leurs dossiers d'ordonnances aux pharmacies Eckerd avoisinantes. En ce qui concerne les 33 autres pharmacies, la Compagnie a vendu ou se propose de vendre les dossiers d'ordonnances ainsi que les inventaires afférents. L'ajout net à la provision pour fermeture d'établissements, et la réduction de valeur des actifs afférents, inclus dans la

répartition du prix d'acquisition, s'établissaient à 100,5 millions de dollars au 28 mai 2005. La Compagnie entend poursuivre son programme de relocalisation et d'ouverture de nouveaux établissements en fonction de critères comme la commodité pour nos clients, la rentabilité et, dans la plupart des cas, un site indépendant. Au cours de l'exercice financier 2006, la Compagnie prévoit ouvrir quelque 30 nouveaux établissements et en relocaliser 49 autres, tout en rénovant et en réaménageant un nombre important d'autres établissements. Nous prévoyons que les dépenses en immobilisations nettes pour cette période s'élèveront approximativement à 225 millions de dollars et serviront principalement à la rénovation et à l'amélioration d'établissements existants, à des investissements dans de nouveaux établissements, à la logistique ainsi qu'à l'optimisation des technologies et de la chaîne d'approvisionnement. Enfin, dans le cours normal de ses activités, la Compagnie pourrait acquérir des établissements et des actifs connexes, y inclus des listes de clients de pharmacies ou toutes autres affaires complémentaires.

Flux de trésorerie provenant des activités de financement

Au cours de la période de 52 semaines terminée le 28 mai 2005, les activités de financement ont généré des flux de trésorerie d'un montant de 2,719 milliards de dollars, alors que la Compagnie avait affecté des flux de trésorerie de 72,0 millions de dollars à ses activités de financement au cours de l'exercice financier 2004. Au cours de l'exercice financier 2005, la Compagnie a eu recours à des facilités de crédit et à l'émission de billets pour financer l'acquisition de Eckerd, ce qui s'est traduit par une augmentation nette de 2,333 milliards de dollars de la dette à long terme, d'un exercice financier à l'autre, comparativement à un remboursement de la dette à long terme de l'ordre de 21,3 millions de dollars lors de l'exercice financier 2004. Au cours de l'exercice financier 2005, la Compagnie a récolté un produit net de 426,5 millions de dollars de l'émission de capital-actions, comparativement à un produit de 1,9 millions de dollars au cours de l'exercice financier 2004. La Compagnie a versé des dividendes pour un montant de 25,3 millions de dollars au cours de l'exercice financier 2005. Ce montant représente une augmentation par rapport aux 20,3 millions de dollars versés durant l'exercice financier 2004, augmentation attribuable au nombre plus élevé d'actions émises au cours de cette période.

Les dépenses en immobilisations prévues pour l'exercice financier 2006 seront entièrement financées grâce aux flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation. Les flux de trésorerie disponibles restants seront consacrés au paiement trimestriel de dividendes, et le solde affecté en majeure partie au remboursement de la dette.

Conclusion sur la situation de trésorerie

Au 28 mai 2005, la Compagnie détenait 210,7 millions de dollars en espèces, quasi-espèces et placements à court terme. Au 28 mai 2005, les espèces et quasi-espèces représentaient un montant de 132,2 millions de dollars et les placements temporaires 78,5 millions de dollars ; au 31 mai 2004, la Compagnie détenait 14,6 millions de dollars en espèces. En outre, elle avait accès à une facilité renouvelable de cinq ans à hauteur de 282,1 millions de dollars (net de lettres de crédit en circulation d'une valeur de 67,9 millions de dollars), mise en place dans le cadre de la transaction pour l'acquisition de Eckerd. Pour le financement de ses activités d'exploitation, la Compagnie a des liquidités générées par ses activités d'exploitation et a accès à des facilités de crédit.

Les cotes de crédit attribuées à la Compagnie par *Standard & Poor's Corporation* (S&P) et *Moody's Investors Service* (Moody's) sont les suivantes :

	S&P	Moody's
Facilités de crédit garanties	BB	B1
Billets de premier rang		
non garantis	B	B2
subordonnés non garantis	B	B3

La direction est d'avis qu'en évaluant la solidité financière de la Compagnie, S&P et Moody's ont toutes deux pris en considération tant les stratégies, les résultats, la structure financière et les politiques de la Compagnie en matière de finances, que son bilan consolidé et l'acquisition de Eckerd. Les cotes de crédit attribuées à la Compagnie ont une incidence directe sur les coûts d'emprunt futurs, l'accès au marché des capitaux et les baux de nouveaux établissements.

Capital-actions

Au cours de l'exercice financier 2005, 33 350 000 actions à droit de vote subalterne de catégorie A ont été émises au prix de 17,45 \$CA l'action pour un produit net de 564,4 millions de dollars canadiens ou 424,4 millions de dollars américains. Au cours de la même période, 865 000 actions de catégorie B ont été échangées pour un nombre équivalent d'actions à droit de vote subalterne de catégorie A. De plus, 1 363 590 nouvelles actions à droit de vote subalterne de catégorie A ont été émises au cours de l'exercice financier 2005 à la suite de la levée d'options d'achat d'actions.

Compte tenu de ces transactions, le nombre total d'actions à droit de vote subalterne de catégorie A (TSX: PJC.SVA) s'établissait à 142 252 100 (106 673 510 en 2004), et le nombre d'actions de catégorie B à 119 385 000 (120 250 000 en 2004) au 28 mai 2005. À la même date, 261 637 100 actions de la Compagnie étaient en circulation alors qu'en 2004, ce nombre s'établissait à 226 923 510.

Obligations contractuelles et engagements commerciaux

Le tableau ci-dessous présente un sommaire de nos principales obligations contractuelles en espèces au 28 mai 2005 pour les exercices financiers indiqués, en vertu de notre dette à long terme, de nos contrats de location à long terme, de nos inventaires, de nos ententes de services et de nos immobilisations.

Paiements dus au cours des exercices financiers

(en milliers de dollars américains)	2006 \$	2007- 2008 \$	2009- 2010 \$	2011 et après \$	Total \$
Dette à long terme	57 726	151 353	107 624	2 227 659	2 544 362
Obligations en vertu de contrats de location-acquisition	8 570	8 431	1 351	—	18 352
Obligations en vertu de contrats de location-exploitation	381 192	711 335	637 575	2 615 568	4 345 670
Engagements d'approvisionnement	75 083	1 344	—	—	76 427
Total	522 571	872 463	746 550	4 843 227	6 984 811

Dette à long terme

Le 31 juillet 2004, la Compagnie a finalisé l'acquisition de Eckerd. Cette acquisition a été financée grâce à une combinaison de facilités de crédit à long terme, de billets et l'émission d'actions à droit de vote subalterne. La dette à long terme de la Compagnie, incluant la tranche échéant au cours du prochain exercice, a donc augmenté en conséquence. Au 28 mai 2005, cette dette s'élevait à 2,561 milliards de dollars comparativement à 192,2 millions de dollars au 31 mai 2004.

Obligations en vertu de contrats de location-acquisition

De manière générale, la Compagnie n'a pas utilisé de contrats de location-acquisition à des fins de financement. Elle détient des contrats de location-acquisition pour certains établissements et équipements d'exploitation. Les renseignements présentés dans le tableau ci-dessus incluent les intérêts liés aux obligations en vertu de tels contrats de location-acquisition ; les obligations relatives à ces contrats et aux actifs connexes sont également incluses dans notre bilan consolidé.

Obligations en vertu de contrats de location-exploitation

La Compagnie loue une partie importante de ses propriétés au moyen de contrats de location-exploitation traditionnels. En général, les baux détenus par la Compagnie et se rapportant aux propriétés immobilières au Canada ont une échéance initiale de 10 ans. Aux États-Unis, ces baux ont une échéance initiale de 10 à 20 ans. Dans les deux cas, ces baux comportent une option de renouvellement.

Jusqu'en 2035, les obligations en vertu de contrats de location-exploitation représentent un montant de 4,346 milliards de dollars et se rapportent principalement à des propriétés louées pour des opérations canadiennes et américaines. La Compagnie a également conclu des ententes de location et de sous-location en vertu desquelles elle recevra des paiements minimaux de 286,8 millions de dollars jusqu'en 2035. Ces paiements ne sont pas inclus dans le tableau des obligations contractuelles ci-dessus.

Instruments financiers et arrangements hors bilan

Exception faite des deux contrats de swap de taux d'intérêt mentionnés ci-dessous, la Compagnie n'a recours à aucun arrangement hors bilan qui a présentement, ou qu'il serait raisonnable de prévoir qu'il aurait, un effet significatif sur la situation financière, les résultats d'exploitation ou les flux de trésorerie. La Compagnie a recours à des contrats de location-exploitation pour plusieurs de ses établissements américains et effectue occasionnellement des opérations de cession-bail à des fins de financement. La Compagnie n'utilise aucune structure d'accueil pour aucun de ses contrats de location.

Nous sommes exposés à des risques de marché liés aux fluctuations des taux d'intérêt en ce qui a trait à notre dette à taux variable. Une portion importante de la dette, soit 1,3 milliard de dollars, porte intérêt à des taux variables.

La Compagnie avait un contrat de swap de taux d'intérêt à taux fixe, échu au mois de janvier 2005, afin de couvrir les risques liés aux fluctuations des taux d'intérêt en regard d'un emprunt à terme qui a été remboursé dans le cadre du financement de l'acquisition de Eckerd. Ce contrat, qui s'élevait à 180 millions de dollars en date du 31 juillet 2004, a entraîné l'enregistrement après cette date d'une charge avant impôts de 2,1 millions de dollars aux résultats.

Au cours de l'exercice financier 2005, la Compagnie a signé deux contrats de swap de taux d'intérêt afin de fixer le taux d'intérêt pour une portion de 200 millions de dollars de ses prêts à terme. Ces contrats sont admissibles à la comptabilité de couverture.

Exception faite des transactions décrites dans le présent document, la Compagnie n'a pris aucune autre mesure spécifique pour couvrir son exposition aux risques de taux d'intérêt. Compte tenu de la conjoncture en matière de taux d'intérêt, et sous réserve de l'approbation du conseil d'administration, la Compagnie pourra avoir recours à d'autres instruments financiers dérivés ou à d'autres outils pour la gestion des taux d'intérêt. Une variation de 10 % du taux d'intérêt (45 points de base sur la dette à taux variable de la Compagnie, pour l'exercice 2005) aurait eu un impact négatif avant impôts de 4,6 millions de dollars sur les résultats d'exploitation et les flux de trésorerie pour la période de 52 semaines terminée le 28 mai 2005.

Garanties et conventions de rachat

La Compagnie a garanti le remboursement de certains emprunts bancaires contractés par des franchisés pour un montant maximum de 6,0 millions de dollars. Pour l'exercice financier 2004, ce montant s'élevait à 8,8 millions de dollars. La Compagnie s'est également engagée auprès d'institutions financières à racheter les équipements et les stocks de certains de ses franchisés. Au 28 mai 2005, la valeur maximum des ententes de rachat d'équipements et de stocks s'élevait respectivement à environ 23,1 millions de dollars et 46,1 millions de dollars, alors qu'elle s'élevait respectivement à 21,0 millions de dollars et 54,2 millions de dollars pour l'exercice financier 2004.

Le 31 juillet 2004, la Compagnie a acquis les actions de trois filiales de TDI Consolidated Corporation afin de finaliser l'acquisition des propriétés des pharmacies Eckerd. La Compagnie a conclu un accord d'indemnisation, décrit à la note 17 des états financiers consolidés.

Gestion du risque de change

Même si la Compagnie utilise comme monnaie de présentation le dollar américain, les états financiers non consolidés de la société mère et de ses filiales sont préparés en fonction de leurs monnaies fonctionnelles respectives, qui sont le dollar américain pour ses opérations américaines et le dollar canadien pour ses opérations canadiennes ainsi que ses activités corporatives.

Les opérations libellées en monnaie autre que la monnaie fonctionnelle de l'entité sont converties selon la méthode temporelle. Selon cette méthode, les actifs et passifs monétaires sont convertis au taux de change en vigueur à la clôture de l'exercice, les actifs et passifs non monétaires sont convertis au taux de change d'origine, tandis que les postes de l'état des résultats sont convertis aux taux de change moyens mensuels. Tous les gains et pertes résultant de cette conversion sont de nature courante et sont inclus à l'état des résultats consolidés.

La fluctuation importante du dollar canadien par rapport au dollar américain, au cours de l'exercice 2005, a entraîné l'inscription par la Compagnie d'une perte de change non réalisée sur éléments monétaires. Cette perte est attribuable aux actifs monétaires nets en dollars américains détenus par la société mère pour le bénéfice de ses filiales américaines. Afin d'éviter dorénavant l'impact de ces fluctuations de devises, la Compagnie a révisé en février 2005 ses façons de faire et la documentation afférente afin de s'assurer que tous les éléments monétaires significatifs bénéficient d'une couverture adéquate contre le risque de change. Pour l'exercice financier 2005, la perte de change non réalisée sur éléments monétaires s'établissait à 7,8 millions de dollars, ce qui reflète la perte jusqu'à ce que ces façons de faire et la documentation afférente aient pris effet.

Opérations entre apparentés

Nos activités incluent des transactions avec des entreprises contrôlées par des actionnaires et des membres de la direction qui ont une influence notable sur la Compagnie. M. Jean Coutu, fondateur de la Compagnie et président du conseil d'administration, était propriétaire d'un établissement franchisé PJC en date du 31 mai 2004. M. François J. Coutu, président et chef de la direction de la Compagnie, était propriétaire de quatre établissements franchisés PJC en date du 31 mai 2004, et d'un établissement en date du 28 mai 2005.

Les transactions entre la Compagnie et ces entreprises sont effectuées dans le cours normal des activités et mesurées à la valeur d'échange. Les détails relatifs à ces transactions sont fournis à la note 21 des états financiers consolidés.

Conventions comptables et estimations critiques

Estimations

Le présent rapport de gestion est fondé sur les états financiers consolidés de la Compagnie, qui ont été préparés conformément aux PCGR du Canada. La préparation de ces états financiers consolidés et des notes complémentaires suppose que la direction de la Compagnie effectue des estimations et porte des jugements qui affectent les montants présentés. Ces estimations sont fondées sur l'expérience passée et sur diverses autres hypothèses que la direction considère comme raisonnables, dans les circonstances. Ces estimations constituent la base des jugements relatifs à la valeur comptable d'actifs et de passifs qui ne sont pas aisément disponibles par d'autres sources.

Stocks

Nos stocks sont constitués principalement de produits acquis en vue de leur revente, y compris les médicaments d'ordonnance et les médicaments en vente libre, ainsi que les produits ménagers, les cosmétiques et les produits photographiques. Les stocks sont évalués au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette, le coût étant déterminé selon les méthodes de l'épuisement successif et du prix de vente au détail diminué d'un bénéfice brut normal. L'établissement des marges bénéficiaires brutes suppose des jugements et des estimations de la part de la direction qui pourraient avoir une incidence sur l'évaluation des stocks à la clôture de l'exercice et sur les résultats d'exploitation.

Actifs incorporels

Les actifs incorporels à durée de vie limitée sont comptabilisés au coût. Ils sont constitués des dossiers d'ordonnances des clients, des clauses de non-concurrence et des droits au bail. Les dossiers d'ordonnances sont amortis sur une période de cinq à dix ans, les clauses de non-concurrence sur leur durée de vie, alors que les droits au bail sont amortis selon la méthode linéaire sur la durée de vie des baux. L'utilisation d'hypothèses différentes relativement à la durée de vie utile pourrait produire des valeurs comptables différentes pour les actifs incorporels.

Écarts d'acquisition et marque de commerce

Les écarts d'acquisition représentent l'excédent du coût d'acquisition d'entreprises sur la juste valeur des actifs identifiables acquis nets. La marque de commerce est un actif incorporel à durée de vie indéfinie et n'est pas amortie. Les écarts d'acquisition et la marque de commerce font l'objet d'un test de dépréciation à chaque année ou plus fréquemment si des changements de situation indiquent une dépréciation potentielle de valeur. Un test de dépréciation peut s'avérer nécessaire dans le cas d'un rendement nettement insuffisant par rapport aux résultats d'exploitation historiques ou attendus, dans le cas de modifications importantes dans l'utilisation des actifs acquis ou dans la stratégie d'ensemble de la Compagnie, et dans le cas de tendances économiques ou sectorielles négatives importantes. Aux fins de son analyse sur la dépréciation de valeur, la Compagnie utilise des estimations et des hypothèses de manière à établir la juste valeur de ses unités d'exploitation. Si ces hypothèses sont incorrectes, il se peut que la valeur comptable des écarts d'acquisition et de la marque de commerce ait été surestimée.

Autres éléments d'actif à long terme

Les autres éléments d'actif à long terme sont constitués principalement des frais reportés reliés aux frais de financement et aux incitatifs versés aux franchisés. Les frais de financement sont amortis sur une période de cinq à dix ans tandis que les incitatifs versés aux franchisés sont amortis sur une période de dix ans. L'utilisation d'hypothèses différentes sur la vie utile ou sur la durée pourrait produire des valeurs comptables différentes pour ces autres éléments de l'actif à long terme.

Dépréciation d'actifs à long terme

La Compagnie détermine la valeur comptable des actifs à long terme de manière continue. Afin de déterminer l'existence d'une dépréciation, elle examine les flux de trésorerie non actualisés estimatifs qui devraient être générés par ces actifs, ainsi que d'autres indicateurs. Toute dépréciation permanente de la valeur comptable des actifs est imputée aux résultats de la période au cours de laquelle la dépréciation est déterminée.

Régimes de retraite à prestations déterminées

Le coût des prestations de retraite des employés est établi par calculs actuariels selon la méthode de répartition des prestations au prorata des services, à partir des hypothèses les plus probables de la direction concernant le rendement prévu des placements, la progression des salaires et l'âge de départ à la retraite des salariés. L'utilisation d'hypothèses différentes pourrait produire des valeurs comptables différentes.

Modifications des conventions comptables et prises de position récentes

Les lecteurs sont priés de consulter la note 2 des états financiers consolidés pour une description détaillée des modifications des conventions comptables.

Comptabilisation des contrats de location

Au cours de l'exercice financier 2005, à l'instar de plusieurs entreprises dans le domaine de la vente au détail, la Compagnie a complété la révision de ses méthodes d'amortissement des améliorations locatives et des incitatifs relatifs aux baux, suivant l'opinion exprimée par le Bureau du chef comptable de la Commission des valeurs mobilières des États-Unis (SEC) sur certaines questions relatives à la comptabilisation des contrats de location-exploitation. Les résultats de cette révision n'ont eu aucun impact significatif sur les états financiers consolidés de la Compagnie.

Risques et incertitudes

La Compagnie occupe une position de choix qui lui permet déjà de tirer parti de la croissance de l'industrie nord-américaine de la pharmacie de détail en mettant en valeur ses marques de commerce renommées, son souci constant de l'excellence et du service dans le secteur de la pharmacie, ainsi que ses innovations et les commodités offertes dans le secteur commercial où l'accent est mis sur la santé et la beauté. Les tendances démographiques, tant au Canada qu'aux États-Unis, contribueront, selon les prévisions, à la croissance de la consommation de médicaments d'ordonnance ainsi qu'à l'augmentation constante de l'utilisation de produits pharmaceutiques comme principale forme

d'intervention de traitement en matière de soins de santé personnels. La direction est d'avis que ces tendances se maintiendront et que la Compagnie assurera la croissance de ses ventes grâce à la qualité des produits et services offerts dans l'ensemble de son réseau de pharmacies.

L'acquisition de Eckerd

L'intégration de Eckerd représente la plus importante opération du genre pour la Compagnie depuis sa création. La Compagnie pourrait faire face à certaines difficultés dans la réalisation des synergies escomptées et dans l'amélioration de la performance des établissements conformément au plan établi.

Le marché des médicaments d'ordonnance

La Compagnie compte sur les ventes de médicaments d'ordonnance pour une part significative et toujours croissante de ses revenus et de ses bénéfices. Aux niveaux fédéral, des états, des provinces et local, les ventes de médicaments d'origine sont soumises à de multiples lois et règlements qui régissent plusieurs aspects de la vente et de la délivrance de ces médicaments, de même que le processus d'approbation de nouveaux médicaments. En outre, la conversion de médicaments d'ordonnance en médicaments en vente libre génère souvent de la confusion chez les consommateurs, ce qui pourrait se traduire par une diminution des ventes au détail.

Les efforts soutenus des organismes d'assurance maladie, des organismes de gestion intégrée des soins de santé, des gestionnaires de régimes d'assurance médicaments, des ministères et des organismes gouvernementaux, ainsi que des tiers payeurs, afin de réduire le coût des médicaments d'ordonnance et le niveau de remboursements en pharmacie pourraient avoir des impacts quant à la croissance des revenus. La Compagnie déploie donc toutes les ressources nécessaires afin de s'assurer que toutes les parties prenantes soient bien informées et bien conscientes des enjeux dans le milieu de la pharmacie.

Ventes de médicaments par correspondance (aux États-Unis seulement)

Le développement des ventes de médicaments par correspondance et les changements aux programmes de médicaments qui exigeraient que le renouvellement des ordonnances de médicaments soit obligatoirement exécuté par la poste pourraient gêner la croissance des revenus de la Compagnie.

La concurrence

La Compagnie doit faire face à la concurrence d'entreprises locales, régionales, nationales et internationales, ainsi que celle d'autres chaînes et bannières de pharmacies, de pharmacies indépendantes, de supermarchés, de magasins de rabais et d'entreprises Internet. Cette concurrence toujours plus vive pourrait entraîner des pressions croissantes sur les prix, ce qui pourrait nous contraindre à augmenter le volume des ventes et à vendre nos produits et services à moindre prix afin de demeurer concurrentiels.

Les pharmaciens et les employés

La Compagnie est reconnue pour son approche diversifiée, conçue pour attirer, engager et fidéliser des pharmaciens et des gestionnaires compétents. Au cours des dernières années, la Compagnie a d'ailleurs mis en place avec succès des programmes de recrutement et de fidélisation de pharmaciens et de gestionnaires.

La chaîne d'approvisionnement en produits pharmaceutiques

Les pharmacies Brooks et Eckerd se procurent la majorité de leurs produits pharmaceutiques auprès d'un seul fournisseur, McKesson Corporation, une entreprise avec laquelle la Compagnie a signé un contrat d'approvisionnement à long terme échéant au cours de l'exercice financier 2010. Tout bouleversement d'importance dans les relations d'affaires de la Compagnie avec McKesson, ou des questions connexes, pourrait avoir un impact réel sur la Compagnie. Le défaut de renouveler ce contrat avec McKesson ou avec tout autre fournisseur selon les mêmes modalités et conditions, ou le défaut de migrer vers un modèle de distribution autonome pourrait perturber les opérations de manière significative et avoir un impact sur les ventes et la rentabilité des opérations américaines.

Les programmes de marketing

La capacité de la Compagnie à mettre en œuvre de manière efficiente des programmes de marketing, y compris des stratégies de prix et des programmes de réduction de prix afin de rehausser sa compétitivité et de stimuler la demande.

La dette à taux variable

Nos facilités de crédit sont soumises à des taux d'intérêt variables, ce qui nous expose aux risques de taux d'intérêt. Advenant une hausse des taux d'intérêt, nos obligations au chapitre du service de la dette sur la dette à taux variable augmenteraient, et ce, même si le montant emprunté demeurerait le même.

La fluctuation des devises

Nos revenus sont réalisés en dollars américains et en dollars canadiens, alors que nos facilités de crédit sont libellées en dollars américains seulement. Ainsi, les fluctuations du taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain pourraient entraîner un risque de change pour la Compagnie.

Le caractère saisonnier des affaires

Les conditions atmosphériques ont une incidence sur l'état de santé de la population en général et, partant, sur les ventes au détail de la Compagnie et de ses établissements franchisés. À titre d'exemple, la Compagnie vend plus de remèdes contre la grippe et le rhume durant l'hiver alors qu'en été, la demande pour les produits antiallergiques et les produits de protection solaire est plus importante. Le niveau des ventes au détail des établissements de la Compagnie et des franchisés est également influencé par les fêtes telles que Noël, Pâques, l'Action de grâce, la Saint-Valentin, la fête des Mères et la fête des Pères. Le troisième trimestre de l'exercice financier de la Compagnie, qui inclut Noël, représente généralement la période de pointe en ce qui concerne les ventes.

Déclaration de la compagnie en vertu de la loi Sarbanes-Oxley

Conformément aux dispositions de la *loi Sarbanes-Oxley* promulguée par le Congrès des États-Unis au mois de juillet 2002 et aux règles adoptées consécutivement par la Commission des valeurs mobilières des États-Unis (SEC), nous avons déposé auprès de la SEC des attestations relativement, entre autres, à l'exactitude de l'information financière contenue dans notre Rapport annuel 2005, y compris notre rapport de gestion, les états financiers annuels consolidés et les notes complémentaires, ainsi qu'à l'adéquation de nos procédures et de nos mesures de contrôle en matière de divulgation et d'information financière.

Tel qu'elle l'a divulgué, la Compagnie n'a apporté aucun changement à ses contrôles internes à l'égard de l'information financière qui a, ou qui aurait vraisemblablement pu avoir une incidence importante sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Compagnie au cours de la période de 52 semaines terminée le 28 mai 2005, exception faite des changements décrits ci-dessous.

Le 31 juillet 2004, la Compagnie a complété l'acquisition de 1 549 pharmacies Eckerd et des établissements connexes. La Compagnie considère cette acquisition comme significative en regard de ses résultats d'exploitation, de sa situation financière et de ses flux de trésorerie, depuis la date de l'acquisition jusqu'à la clôture de l'exercice financier. La Compagnie considère également que les mesures de contrôle interne de Eckerd en matière d'information financière pourraient vraisemblablement avoir une incidence importante sur le contrôle interne de la Compagnie à l'égard de l'information financière.

La Compagnie procède actuellement à la révision de ses contrôles internes à l'égard de l'information financière, en prévision de l'entrée en vigueur des exigences en matière d'information et d'attestation telles que stipulées à l'article 404 de la *loi Sarbanes-Oxley* de 2002. Dans le cadre de cette révision, et dans la mesure où cela sera approprié, des modifications seront apportées aux contrôles et procédures de communication de l'information de la Compagnie ou encore aux contrôles internes à l'égard de l'information financière pour l'avenir.

2 août 2005

Rapport de la direction relativement aux états financiers

La responsabilité des états financiers de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. incombe à la direction. Ces états financiers consolidés ont été dressés selon les principes comptables généralement reconnus du Canada. Au besoin, la direction a porté des jugements et fait des estimations sur l'issue des faits et d'opérations, en tenant compte de leur importance relative. La direction est aussi responsable de tous les autres renseignements contenus dans le rapport annuel ainsi que de leur concordance, s'il y a lieu, avec ceux présentés dans les états financiers consolidés.

Pour s'acquitter de ses responsabilités, la direction maintient un système de contrôle interne qui vise à fournir une assurance raisonnable quant à la fiabilité de l'information financière et à la protection des éléments d'actif.

Le conseil d'administration s'acquitte de sa responsabilité à l'égard des états financiers consolidés principalement par l'intermédiaire de son comité de vérification, formé uniquement d'administrateurs indépendants, qui examine les états financiers consolidés et fait rapport au conseil. Le comité rencontre périodiquement les vérificateurs externes, les vérificateurs internes et la direction, afin d'examiner leurs activités respectives et la façon dont chacune des parties s'acquitte de ses responsabilités. Les vérificateurs externes et internes peuvent communiquer librement avec le comité, en présence ou non de la direction, pour discuter de la portée de leur vérification, du caractère adéquat du système de contrôle interne et du caractère adéquat de l'information financière.

Les états financiers consolidés ont été examinés par le comité de vérification et ont reçu l'approbation du conseil d'administration. Par ailleurs, les vérificateurs externes de la Compagnie, Deloitte & Touche s.r.l., ont la responsabilité de la vérification des états financiers consolidés et de l'expression d'une opinion sur ceux-ci. Leur rapport est reproduit ci-après.



François J. Coutu
Président et chef de la direction



André Belzile
Premier vice-président, finances et affaires corporatives

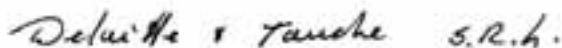
Rapport des vérificateurs

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

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. au 28 mai 2005 et au 31 mai 2004 et les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie des exercices terminés à ces dates. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Compagnie. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

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

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Compagnie au 28 mai 2005 et au 31 mai 2004 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour les exercices terminés à ces dates selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.



Comptables agréés
Montréal, Canada
2 août 2005

Résultats consolidés

Pour les exercices terminés les 28 mai 2005 et 31 mai 2004 (en milliers de dollars américains sauf les montants relatifs aux actions)	2005 \$	2004 \$ (retraités)
Chiffre d'affaires	9 448 343	2 893 088
Autres produits (note 3)	169 020	149 879
	9 617 363	3 042 967
Charges d'exploitation		
Coût des marchandises vendues	7 289 872	2 343 998
Frais généraux et d'exploitation	1 878 296	452 284
Amortissements (note 4)	195 308	38 396
	9 363 476	2 834 678
Bénéfice d'exploitation	253 887	208 289
Frais financiers		
Intérêts sur la dette à long terme	152 731	11 752
Perte de change non réalisée sur éléments monétaires	7 767	—
Autres frais financiers, net	1 594	2 783
	162 092	14 535
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	91 795	193 754
Impôts sur les bénéfices (recouvrement) (note 5)	(12 583)	61 071
Bénéfice net	104 378	132 683
Bénéfice net par action (note 6)		
De base	0,41	0,58
Dilué	0,41	0,58

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

Bénéfices non répartis consolidés

Pour les exercices terminés les 28 mai 2005 et 31 mai 2004 (en milliers de dollars américains)	2005 \$	2004 \$ (retraités)
Solde au début de l'exercice		
Montant constaté précédemment	709 419	597 601
Retraitement relatif à une modification de convention comptable (note 2a)	(867)	(1 453)
Solde retraité	708 552	596 148
Bénéfice net	104 378	132 683
	812 930	728 831
Dividendes	25 291	20 279
Solde à la fin de l'exercice	787 639	708 552

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

Bilans consolidés

Aux 28 mai 2005 et 31 mai 2004 (en milliers de dollars américains)	28 mai 2005 \$	31 mai 2004 \$ (retraités)
Actif		
À court terme		
Espèces et quasi-espèces	132 175	14 554
Placements temporaires	78 489	—
Débiteurs	544 810	199 516
Stocks	1 678 245	391 916
Charges payées d'avance	40 981	12 235
Impôts à recevoir	6 822	—
Impôts futurs (note 5)	—	10 220
	2 481 522	628 441
Placements (note 7)	18 819	21 298
Immobilisations (note 8)	1 492 499	544 174
Actifs incorporels (note 9)	729 639	19 277
Écarts d'acquisition (note 10)	866 451	95 330
Autres éléments de l'actif à long terme (note 11)	105 996	35 234
	5 694 926	1 343 754
Passif		
À court terme		
Emprunts bancaires (note 12)	—	15 000
Créditeurs et charges à payer	1 109 902	231 306
Impôts à payer	32 870	42 004
Impôts futurs (note 5)	97 809	—
Dette à long terme échéant au cours du prochain exercice (note 13)	65 631	22 566
	1 306 212	310 876
Dette à long terme (note 13)	2 495 801	169 609
Autres éléments du passif à long terme (note 14)	480 810	9 826
	4 282 823	490 311
Avoir des actionnaires		
Capital-actions (note 15)	577 463	144 996
Surplus d'apport	764	188
Bénéfices non répartis	787 639	708 552
Écart de conversion des devises	46 237	(293)
	1 412 103	853 443
	5 694 926	1 343 754

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

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

Au nom du conseil



François J. Coutu
Administrateur



L. Denis Desautels
Administrateur

Flux de trésorerie consolidés

Pour les exercices terminés les 28 mai 2005 et 31 mai 2004 (en milliers de dollars américains)	2005 \$	2004 \$ (retraités)
Activités d'exploitation		
Bénéfice net	104 378	132 683
Éléments sans effet sur la trésorerie		
Amortissements	195 308	38 396
Amortissements des incitatifs versés aux franchisés	3 545	3 037
Amortissements des frais de financement reportés	10 324	1 161
Perte de change non réalisée sur éléments monétaires	7 767	—
Impôts futurs	(53 826)	(13 616)
Autres	2 181	185
	269 677	161 846
Variation nette des éléments hors caisse de l'actif et du passif	(47 607)	24 096
Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation	222 070	185 942
Activités d'investissement		
Acquisitions d'entreprises (note 20)	(2 491 813)	(3 910)
Placements et placements temporaires	(75 100)	(5 669)
Acquisition d'immobilisations	(195 278)	(74 040)
Produit de la cession d'immobilisations	15 143	1 651
Actifs incorporels	(5 128)	(4 235)
Autres éléments de l'actif à long terme	(82 450)	(5 571)
Flux de trésorerie utilisés par les activités d'investissement	(2 834 626)	(91 774)
Activités de financement		
Variation des emprunts bancaires	(15 000)	(32 397)
Émission de dette à long terme	2 550 000	—
Remboursement de dette à long terme	(217 289)	(21 288)
Émission de capital-actions	426 456	1 932
Dividendes	(25 291)	(20 279)
Flux de trésorerie générés (utilisés) par les activités de financement	2 718 876	(72 032)
Effet des variations du cours de change	11 301	691
Augmentation des espèces et quasi-espèces	117 621	22 827
Espèces et quasi-espèces (découvert bancaire) au début de l'exercice	14 554	(8 273)
Espèces et quasi-espèces à la fin de l'exercice	132 175	14 554

La note 23 présente des renseignements complémentaires aux flux de trésorerie.
L'information sectorielle et les notes ci-jointes font partie intégrante des états financiers consolidés.

Information sectorielle consolidée

La Compagnie a appliqué avec retraitement une modification de ses secteurs isolables. L'impact de ces changements s'est traduit par le regroupement des secteurs franchisage et immobilier. La Compagnie compte maintenant deux secteurs d'exploitation isolables : le franchisage et la vente au détail. Dans le cadre de ses activités de franchisage, la Compagnie agit à titre de franchiseur de la bannière « PJC Jean Coutu », exploite un centre de distribution et coordonne plusieurs autres services pour ses franchisés. La Compagnie exploite des établissements de vente au détail de produits pharmaceutiques et autres sous les bannières « Brooks » et « Eckerd ».

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

L'information sectorielle se résume comme suit:

Pour les exercices terminés les 28 mai 2005 et 31 mai 2004 (en milliers de dollars américains)	2005 \$	2004 \$ (retraîtée)
Revenus⁽¹⁾		
Franchisage	1 406 139	1 235 757
Vente au détail	8 211 224	1 807 210
	9 617 363	3 042 967
Bénéfice d'exploitation avant amortissements		
Franchisage	147 342	134 996
Vente au détail	305 398	114 726
	452 740	249 722
Amortissements		
Franchisage ⁽²⁾	14 013	10 029
Vente au détail	184 840	31 404
	198 853	41 433
Bénéfice d'exploitation		
Franchisage	133 329	124 967
Vente au détail	120 558	83 322
	253 887	208 289

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

⁽²⁾ Incluant l'amortissement des incitatifs versés aux franchisés.

États financiers consolidés

Pour les exercices terminés les 28 mai 2005 et 31 mai 2004 (en milliers de dollars américains)	2005 \$	2004 \$
Acquisition d'immobilisations et d'actifs incorporels⁽³⁾		
Franchisage	33 006	31 164
Vente au détail	167 400	47 111
	200 406	78 275
<hr/>		
	28 mai 2005 \$	31 mai 2004 \$ (retraîtée)
Total de l'actif		
Franchisage	737 213	464 758
Vente au détail	4 957 713	878 996
	5 694 926	1 343 754

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

Pour les exercices terminés les 28 mai 2005 et 31 mai 2004 (en milliers de dollars américains)	2005 \$	2004 \$ (retraîtée)
Revenus⁽¹⁾		
Canada	1 406 139	1 235 757
États-Unis	8 211 224	1 807 210
	9 617 363	3 042 967
<hr/>		
	28 mai 2005 \$	31 mai 2004 \$
Immobilisations, actifs incorporels et écarts d'acquisition		
Canada	300 212	254 661
États-Unis	2 788 377	404 120
	3 088 589	658 781

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

⁽²⁾ Incluant l'amortissement des incitatifs versés aux franchisés.

⁽³⁾ Excluant les acquisitions d'entreprises.

Notes aux états financiers consolidés

Pour les exercices terminés les 28 mai 2005 et 31 mai 2004

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

1. Description de l'entreprise et principales conventions comptables

a) Description de l'entreprise

La Compagnie est constituée en vertu de la *Loi sur les compagnies du Québec*. Elle exerce ses activités dans deux secteurs. Au Canada, la Compagnie exploite un réseau d'établissements franchisés. Par son activité de franchisage, elle coordonne plusieurs services pour son réseau qui compte 321 établissements franchisés au 28 mai 2005 (319 – 31 mai 2004) et exploite un centre de distribution. Son réseau de franchisés effectue la vente au détail de produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques. Elle administre également les immeubles abritant tous les établissements franchisés. Aux États-Unis, la Compagnie exploite, en date du 28 mai 2005, un réseau de 1 922 établissements corporatifs de vente au détail de produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques (336 – 31 mai 2004), répartis dans 18 états du nord-est, du centre du littoral de l'Atlantique et du sud-est des États-Unis.

b) Présentation des états financiers

Les états financiers consolidés sont préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du Canada. La Compagnie a historiquement préparé ses états financiers consolidés en dollars canadiens. Avec prise d'effet le 1^{er} juin 2004, la Compagnie a changé sa monnaie de présentation pour le dollar américain afin de fournir de l'information plus pertinente aux actionnaires étant donné les opérations prédominantes aux États-Unis ainsi que la dette libellée en dollars américains.

Avec prise d'effet le 1^{er} juin 2004, la Compagnie a modifié ses dates de fin de périodes afin de se conformer au calendrier de marchandisage 4-5-4 de la *National Retail Federation* aux États-Unis. Par conséquent, l'exercice financier a pris fin le 28 mai 2005.

c) Principe de consolidation

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

d) Utilisation d'estimations

La préparation d'états financiers consolidés selon les PCGR du Canada exige que la direction procède à des estimations et pose des hypothèses. Ces estimations et hypothèses peuvent avoir un effet sur les montants d'actif et de passif déclarés ainsi que sur la présentation des éléments d'actif et de passif éventuels à la date des états financiers consolidés. Elles peuvent également influencer sur les montants des produits et des charges de l'exercice qui sont présentés. Les résultats réels pourraient être différents de ces estimations.

Les éléments qui requièrent davantage l'utilisation d'estimations de la part de la direction sont : l'évaluation des stocks, l'évaluation des actifs à long terme, et les réserves et provisions, plus particulièrement la provision pour fermeture d'établissements, la provision générale et d'indemnités pour accidents du travail, et la provision relative aux impôts sur les bénéfices.

e) Constatation des produits

La Compagnie enregistre ses revenus provenant de la vente de biens aux franchisés lorsque les marchandises sont expédiées. Les revenus provenant des établissements corporatifs sont constatés au moment de la vente au consommateur. La Compagnie enregistre ses revenus déduction faite des retours de marchandise et présente au net les transactions résultant des marchandises expédiées directement aux franchisés par les fournisseurs pour lesquelles la Compagnie agit à titre d'intermédiaire.

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

Les redevances, calculées en fonction des ventes au détail des franchisés, sont inscrites à l'état des résultats à mesure qu'elles sont gagnées.

Les services facturés aux franchisés et les revenus de location sont comptabilisés lorsque les services sont rendus. Lorsque les baux contiennent des clauses de prix échelonnés, la Compagnie enregistre le revenu de location selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée du bail.

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

f) Rabais des fournisseurs

Les contreparties en espèces reçues des fournisseurs constituent une réduction des prix des produits ou des services des fournisseurs et sont comptabilisées comme une réduction du coût des marchandises vendues et des stocks connexes lors de la constatation dans l'état des résultats et dans le bilan consolidés de la Compagnie. Certaines exceptions s'appliquent lorsque les contreparties en espèces reçues représentent soit un remboursement des coûts différentiels engagés par la Compagnie pour vendre les produits des fournisseurs, soit un paiement au titre de biens livrés ou de services fournis aux fournisseurs.

g) Conversion des devises

Les états financiers non consolidés de la société mère et de ses filiales sont préparés en fonction de leurs monnaies fonctionnelles respectives, qui est le dollar américain pour ses opérations américaines et le dollar canadien pour ses opérations canadiennes ainsi que pour ses activités corporatives.

Les états financiers des entités dont la monnaie fonctionnelle n'est pas le dollar américain sont convertis à la monnaie de présentation au moyen de la méthode du taux courant. Selon cette méthode, les postes de l'état des résultats et de l'état des flux de trésorerie de chaque exercice sont convertis à la monnaie de présentation aux taux de change moyens mensuels et les éléments de l'actif et du passif sont convertis au taux de change en vigueur à la clôture de l'exercice. Tous les écarts de conversion dégagés sont comptabilisés dans le compte écart de conversion des devises de l'avoir des actionnaires.

Les opérations libellées en monnaie autre que la monnaie fonctionnelle de l'entité sont converties selon la méthode temporelle. Selon cette méthode, les actifs et passifs monétaires sont convertis au taux de change en vigueur à la clôture de l'exercice, les actifs et passifs non monétaires sont convertis au taux de change d'origine tandis que les postes de l'état des résultats sont convertis aux taux de change moyens mensuels. Tous les gains et pertes résultant de cette conversion sont de nature courante et sont inclus à l'état des résultats consolidés.

h) Stocks

Les stocks sont évalués au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette, le coût étant déterminé selon les méthodes de l'épuisement successif et du prix de vente au détail moins un pourcentage normal de bénéfice brut.

i) Placements

La participation dans les sociétés satellites est comptabilisée à la valeur de consolidation. Les autres placements sont comptabilisés au coût. La direction procède périodiquement à une analyse individuelle des prêts, avances et créances à recevoir de franchisés et lorsqu'elle estime qu'il existe un doute sérieux quant à leur recouvrement, elle établit une provision afin de réduire leur valeur comptable à leur valeur de réalisation estimative.

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

j) Immobilisations

Les immobilisations sont comptabilisées au coût.

L'amortissement des immeubles destinés à la location a été calculé en fonction de leur durée de vie utile selon la méthode des intérêts composés jusqu'au 1^{er} juin 2004. Depuis cette date, la Compagnie utilise la méthode de l'amortissement linéaire (note 2b). Les constructions en cours ne sont pas amorties tant que l'actif n'est pas mis en service. L'amortissement des autres immobilisations est calculé en fonction de leur durée de vie utile selon les méthodes de l'amortissement linéaire et dégressif. Les taux et les durées utilisés sont les suivants :

Immeubles	3 % à 5 %
Immeubles destinés à la location	2 1/2 % et 10 %
Mobilier et équipement	10 % à 33 1/3 %
Équipement informatique et logiciels	20 % à 33 1/3 %
Améliorations locatives	moindre de la durée de vie utile et de la durée du bail
Matériel roulant	14 % à 30 %

k) Actifs incorporels

Les actifs incorporels à durée de vie limitée sont comptabilisés au coût. Ils sont principalement constitués de dossiers d'ordonnances de clients, de conventions de non-concurrence et de baux avantageux. Les dossiers d'ordonnances sont amortis sur une période de cinq à dix ans. Les conventions de non-concurrence sont amorties sur la durée de vie des conventions. Les baux avantageux représentent la valeur qui leur est attribuée dans le cadre d'une acquisition d'entreprise. La valeur assumée de ces baux avantageux est amortie selon la méthode linéaire sur la durée de vie résiduelle des baux.

Les actifs incorporels à durée de vie indéfinie, constitués d'une marque de commerce, sont comptabilisés au coût et ne sont pas amortis. La marque de commerce est soumise à un test de dépréciation annuel ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situations indiquent une perte de valeur. En date du 28 mai 2005, la Compagnie a effectué un test de dépréciation et aucune réduction de valeur n'a été nécessaire.

l) Écarts d'acquisition

Les écarts d'acquisition ne sont pas sujets à l'amortissement et représentent l'excédent du coût d'acquisition des entreprises sur la juste valeur des actifs identifiables nets acquis. Les écarts d'acquisition sont soumis à un test de dépréciation annuel ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situations indiquent une perte de valeur. En date du 28 mai 2005, la Compagnie a effectué un test de dépréciation et aucune réduction de valeur n'a été nécessaire.

m) Autres éléments de l'actif à long terme

Les autres éléments d'actif sont constitués principalement d'incitatifs versés aux franchisés et de frais reportés. Les incitatifs versés aux franchisés sont amortis sur une période de dix ans et l'amortissement est appliqué en réduction des produits de redevances qui sont présentés dans les autres produits. Les frais reportés sont comptabilisés au coût et sont principalement constitués de frais de financement. L'amortissement est calculé selon la méthode linéaire sur la durée de l'emprunt à long terme et est présenté dans les intérêts sur la dette à long terme.

n) Impôts futurs

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

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

o) Autres éléments du passif à long terme

Mis à part les impôts futurs, les autres éléments du passif à long terme sont constitués principalement de produits reportés, d'obligations reportées relatives à des baux, de baux défavorables, d'une provision générale et d'indemnités pour accidents du travail et d'une provision pour fermetures d'établissements.

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

Obligations reportées relatives à des baux : la Compagnie exerce une part de ses activités dans des locaux loués et constate la charge locative lorsqu'elle prend possession du local du propriétaire, ce qui normalement inclut une période d'aménagement précédant l'ouverture du magasin. Lorsque les baux contiennent des clauses de prix échelonnés, la Compagnie constate la charge locative de façon linéaire sur la durée du bail et conséquemment, comptabilise à titre d'obligations reportées relatives à des baux l'excédent de la charge sur le montant payable. La Compagnie reçoit également des avantages incitatifs relatifs aux baux qui sont amortis selon la méthode linéaire.

Les loyers qui dépendent de facteurs qui ne sont pas mesurables au moment de l'entrée en vigueur du bail, tel que le volume du chiffre d'affaires, sont des loyers conditionnels et, à ce titre, ne sont pas inclus dans les paiements minimums exigibles en vertu du bail. Ces charges de loyer sont enregistrées à l'état des résultats lorsque la dépense a été encourue et qu'il est possible de procéder à une estimation raisonnable du montant.

Baux défavorables : la valeur attribuée à des baux défavorables assumés dans le cadre d'une acquisition d'entreprise est amortie selon la méthode linéaire sur la durée de vie résiduelle des baux.

Provision générale et d'indemnités pour accidents du travail : la provision générale et d'indemnités pour accidents du travail est déterminée par des calculs actuariels basés sur un estimé des réclamations déclarées ainsi que des réclamations encourues mais non déclarées provenant de l'expérience historique et des données courantes.

Provision pour fermetures d'établissements : la provision pour fermetures d'établissements est fondée sur la valeur actualisée des obligations découlant des baux, net des loyers estimatifs de sous-location et des autres coûts de fin de bail.

p) Régimes de retraite à prestations déterminées

La Compagnie offre, à certains de ses hauts dirigeants, des régimes de retraite à prestations déterminées, lesquels comprennent un régime enregistré de retraite ainsi qu'un régime complémentaire de retraite non enregistré. Le versement des cotisations au régime enregistré de retraite est effectué conformément aux lois applicables et le financement du régime complémentaire n'est effectué que partiellement par l'entremise de conventions de retraite (CR). Conformément aux règles de fonctionnement des CR, 50 % des cotisations effectuées doivent être versées à titre de dépôt auprès de l'Agence du revenu du Canada.

Le montant des cotisations requises aux fins de la capitalisation est déterminé par évaluation actuarielle effectuée à tous les trois ans. La plus récente évaluation actuarielle a été effectuée en date du 31 décembre 2002 et la date d'effet de la prochaine évaluation actuarielle est le 31 décembre 2005.

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

Le coût des services passés est amorti selon la méthode linéaire sur la durée résiduelle moyenne d'activité des salariés actifs, soit huit ans au 28 mai 2005 (neuf au 31 mai 2004).

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

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

q) Régime de retraite à cotisations déterminées

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

r) Rémunération à base d'actions

La Compagnie a un régime d'options sur actions à prix fixe, qui est décrit à la note 16. Depuis le 1^{er} juin 2003, la rémunération à base d'actions est comptabilisée selon la méthode de la juste valeur. Conformément à cette méthode, les octrois d'options sur actions sont calculés à la date d'octroi au moyen de la méthode de la juste valeur. Ils sont passés en charges et portés au crédit du surplus d'apport durant la période d'acquisition. Ce crédit est reclassé au capital-actions à la levée des options sur actions.

s) Instruments financiers dérivés

La Compagnie a recours à divers instruments financiers dérivés pour gérer les risques de taux d'intérêt et de change. La Compagnie n'utilise pas d'instruments financiers dérivés aux fins de spéculation ni de négociation.

La Compagnie documente toutes les relations entre les instruments de couverture et les éléments couverts, ainsi que l'objectif de gestion du risque et la stratégie qui sous-tendent l'utilisation des divers instruments de couverture. Les dérivés procurant une couverture économique, mais qui ne sont pas admissibles aux fins de la comptabilité de couverture, sont constatés à leur juste valeur et les variations des justes valeurs sont imputées à l'état des résultats.

La Compagnie utilise des conventions d'échange de taux d'intérêt (swaps de taux d'intérêt) afin de mieux gérer l'ensemble des taux d'intérêt fixes et variables liés à l'ensemble de son portefeuille d'emprunts. Ces ententes comportent l'échange de paiements d'intérêts sans qu'il y ait échange du montant nominal de référence sur lequel les paiements sont basés. La Compagnie inscrit les échanges de paiements à titre d'ajustements des intérêts débiteurs de la dette couverte. La Compagnie inclut le montant connexe à recevoir ou à verser dans les postes des débiteurs ou créditeurs et charges à payer.

La Compagnie utilise une portion de ses obligations en dollars américains à titre d'instrument de couverture du risque de change sur ses investissements nets dans ses filiales américaines. Conséquemment, les gains ou pertes de change correspondants sont comptabilisés au compte écart de conversion des devises à l'avoir des actionnaires afin de contrebalancer les écarts de conversion sur devises provenant des investissements.

t) Espèces et quasi-espèces

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

u) Placements temporaires

Les placements temporaires se composent de papier commercial ayant des échéances de plus de trois mois et sont comptabilisés au coût.

2. Conventions comptables

Modifications de conventions comptables

2005

a) Comptabilisation de certaines contreparties reçues d'un fournisseur

En janvier 2004, le Comité sur les problèmes nouveaux de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (l'ICCA) a publié l'abrégié n° 144 (CPN-144), « Comptabilisation par un client (y compris un revendeur) de certaines contreparties reçues d'un fournisseur ». Le CPN-144 donne des précisions au sujet des méthodes de comptabilisation de certaines contreparties reçues d'un fournisseur. Le CPN-144 doit être appliqué rétroactivement à tous les états financiers des périodes intermédiaires et des exercices se terminant après le 15 août 2004.

2. Conventions comptables (suite)

Le CPN-144 stipule que la contrepartie en espèces reçue d'un fournisseur par une compagnie est présumée constituer une réduction des prix des produits ou des services du fournisseur et devrait en conséquence être comptabilisée comme une réduction du coût des marchandises vendues et des stocks connexes lors de la constatation dans l'état des résultats et dans le bilan de la compagnie. Certaines exceptions s'appliquent lorsque la contrepartie en espèces reçue représente, soit un remboursement des coûts différentiels engagés par le client pour vendre les produits du fournisseur, soit un paiement au titre de biens livrés ou de services fournis au fournisseur.

La Compagnie a adopté cette nouvelle norme le 1^{er} juin 2004. L'incidence de cette nouvelle norme pour les exercices terminés les 28 mai 2005 et 31 mai 2004 se présente comme suit :

	2005		2004	
	Augmentation \$	Diminution \$	Augmentation \$	Diminution \$
Chiffre d'affaires	5 036	—	4 918	—
Autres produits	—	12 369	—	14 547
Coût des marchandises vendues	—	47 474	—	47 677
Frais généraux et d'exploitation	40 120	—	37 115	—
Impôts sur les bénéfices	26	—	347	—
Bénéfice net	—	5	586	—
Bénéfices non répartis au début de l'exercice	—	867	—	1 453

Les incidences de cette modification sur les bilans consolidés du 28 mai 2005 et du 31 mai 2004 sont une diminution des stocks d'environ 1 454 000 \$ et 1 359 000 \$ respectivement et une augmentation des impôts sur les bénéfices d'environ 451 000 \$ et 440 000 \$ respectivement.

b) Principes comptables généralement reconnus

En juillet 2003, l'ICCA a publié le chapitre 1100 du Manuel intitulé « Principes comptables généralement reconnus ». Ce chapitre établit les normes pour la communication de l'information financière conformément aux PCGR du Canada et fournit des indications sur les sources à consulter lors du choix des conventions comptables à employer ou de la détermination de l'information à fournir dans le cas où un sujet n'est pas traité explicitement dans les sources premières des PCGR du Canada. La Compagnie a mis en application le nouveau chapitre de façon prospective le 1^{er} juin 2004.

À cet effet, à compter du 1^{er} juin 2004, la Compagnie a cessé d'utiliser la méthode de l'amortissement à intérêts composés afin d'amortir ses immeubles détenus à des fins de location. De ce fait, à compter du 1^{er} juin 2004, la Compagnie amortit le coût de ses immeubles détenus à des fins de location linéairement sur leur durée de vie utile. Pour l'exercice terminé le 28 mai 2005, l'amortissement des immeubles est plus élevé d'environ 2 500 000 \$ qu'il ne l'aurait été en vertu de la méthode d'amortissement antérieure.

c) Relations de couverture

Le 1^{er} juin 2004, la Compagnie a adopté la note d'orientation concernant la comptabilité n° 13 (NOC-13) intitulée « Relations de couverture » ainsi que le CPN n° 128 (CPN-128) intitulé « Comptabilisation des instruments financiers dérivés détenus à des fins de transaction (négociation) ou de spéculation ou à des fins autres que de couverture » publiés en décembre 2001. La NOC-13 établit les critères pour l'identification, la désignation, la documentation et l'efficacité des relations de couverture, aux fins de l'application de la comptabilité de couverture. Le CPN-128 établit qu'un instrument financier dérivé autonome qui ne répond pas aux conditions de la comptabilité de couverture exposées dans la NOC-13, doit être constaté dans le bilan et évalué à la juste valeur, et les variations de la juste valeur constatées dans l'état des résultats de la période. L'adoption de ces nouvelles recommandations n'a eu aucune incidence significative sur les états financiers consolidés de la Compagnie.

2. Conventions comptables (suite)

d) Consolidation des entités à détenteurs de droits variables

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

e) Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations

En mars 2003, l'ICCA a publié le chapitre 3110 du Manuel, intitulé « Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations » applicable aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2004 avec application rétroactive. Ce chapitre fournit des normes de constatation, de mesure et de présentation applicables aux passifs ou aux obligations liés à la mise hors service d'immobilisations lorsque ces obligations découlent de l'acquisition, de la construction, du développement, de la mise en valeur ou de l'exploitation normale des immobilisations. L'obligation est constatée dans la période au cours de laquelle il est possible de faire une estimation raisonnable de la juste valeur, et la valeur comptable de l'immobilisation connexe est augmentée du même montant. L'adoption de ce chapitre n'a eu aucune incidence significative sur les états financiers consolidés de la Compagnie.

2004

f) Incitatifs versés aux franchisés

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

g) Rémunération à base d'actions

Le 1^{er} juin 2002, la Compagnie a adopté les recommandations du chapitre 3870 du Manuel de l'ICCA concernant les rémunérations et autres paiements à base d'actions. Par la suite, le 1^{er} juin 2003, la Compagnie a adopté prospectivement les nouvelles recommandations du chapitre 3870 du Manuel. Selon ces nouvelles recommandations, la rémunération à base d'actions doit être comptabilisée selon la méthode de la juste valeur. Conformément à cette méthode, les octrois d'options sur actions sont calculés à la date d'octroi au moyen de la méthode de la juste valeur. Ils sont passés en charges et portés au crédit du surplus d'apport durant leur période d'acquisition. Ce crédit est reclassé au capital-actions à la levée des options sur actions. Les incidences de ces recommandations pour l'exercice terminé le 28 mai 2005 sont une diminution du bénéfice net de 623 000 \$ (188 000 \$ en 2004) et une augmentation du surplus d'apport de 576 000 \$ (188 000 \$ en 2004) et une augmentation du capital-actions de 47 000 \$ (nul en 2004).

Avant le 1^{er} juin 2003, la Compagnie comptabilisait la rémunération à base d'actions en calculant le coût de la rémunération lié aux options sur actions des employés comme l'excédent, le cas échéant, du cours du marché des actions à droit de vote subalterne de catégorie A à la date d'octroi sur le montant qu'un employé devait payer pour acquérir ces actions. De plus, pour les options octroyées au cours de l'exercice terminé le 31 mai 2003, la Compagnie inclut, dans les notes complémentaires, des données *pro forma* portant sur le bénéfice net et le bénéfice net par action comme si la méthode de comptabilisation à la juste valeur avait été utilisée (note 16). Toute contrepartie versée à la levée des options ou à l'achat d'actions est créditée au capital-actions.

Conventions comptables récemment publiées

h) Instruments financiers – Information à fournir et présentation

En novembre 2003, le Conseil des normes comptables a approuvé la révision du chapitre 3860 du Manuel de l'ICCA, intitulé « Instruments financiers – Information à fournir et présentation ». Ces révisions modifient la comptabilisation de certains instruments financiers qui comportent des caractéristiques propres à la fois aux titres d'emprunt et aux titres de participation. Ce chapitre exige que les instruments qui respectent des critères précis soient classés

2. Conventions comptables (suite)

à titre de passif au bilan. Certains de ces instruments financiers étaient précédemment classés dans les capitaux propres. La révision est en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} novembre 2004. Puisque la Compagnie ne détient aucun instrument présentant ces caractéristiques, l'adoption de ces révisions le 1^{er} juin 2005 n'aura pas d'incidence sur ses états financiers consolidés.

i) Résultat étendu

En avril 2005, l'ICCA a publié le chapitre 1530 du Manuel, intitulé « Résultat étendu ». Ce chapitre s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} octobre 2006. Il décrit la manière de présenter le résultat étendu et les éléments qui le composent. Le résultat étendu correspond à la variation de l'actif net d'une entreprise découlant d'opérations, d'événements et de circonstances sans rapport avec les actionnaires. Il comprend des éléments qui ne seraient normalement pas inclus dans le bénéfice net, comme :

- la variation de l'écart de conversion relativement aux établissements étrangers autonomes ;
- les gains ou les pertes non réalisés sur des placements disponibles à la vente.

En avril 2005, l'ICCA a également apporté des changements au chapitre 3250 du Manuel, intitulé « Surplus », et l'a renommé le chapitre 3251, « Capitaux propres ». Ce chapitre s'applique aussi aux exercices ouverts à compter du 1^{er} octobre 2006. Les modifications sur la manière de présenter les capitaux propres et les variations des capitaux propres concordent avec les nouvelles exigences du chapitre 1530, « Résultat étendu ».

L'adoption de ces chapitres le 1^{er} juin 2007 exigera que la Compagnie commence à présenter les éléments suivants dans ses états financiers consolidés :

- le résultat étendu et les éléments qui le composent ;
- les autres éléments du résultat étendu cumulés et les éléments qui le composent.

j) Instruments financiers – Comptabilisation et évaluation

En avril 2005, l'ICCA a publié le chapitre 3855 du Manuel, intitulé, « Instruments financiers – Comptabilisation et évaluation ». Ce chapitre s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} octobre 2006. Il décrit les normes de comptabilisation et d'évaluation des actifs financiers, des passifs financiers et des instruments dérivés non financiers.

Ce chapitre exige que :

- tous les actifs financiers soient évalués à la juste valeur, compte tenu de certaines exceptions comme les prêts et les placements lorsqu'ils sont classés comme détenus jusqu'à leur échéance ;
- tous les passifs financiers soient évalués à la juste valeur lorsqu'il s'agit de dérivés ou lorsqu'ils sont classés comme détenus à des fins de transaction. Tous les autres passifs financiers sont évalués à leur valeur comptable ;
- tous les instruments financiers dérivés soient évalués à la juste valeur, même lorsqu'ils sont des éléments constitutifs d'une relation de couverture.

La Compagnie étudie actuellement l'incidence sur ses états financiers consolidés de l'adoption de ce chapitre le 1^{er} juin 2007.

k) Couvertures

En avril 2005, l'ICCA a publié le chapitre 3865 du Manuel, intitulé « Couvertures ». Ce chapitre s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} octobre 2006 et précise le moment et la façon d'utiliser la comptabilité de couverture. Une opération de couverture est une opération destinée à modifier l'exposition d'une entreprise à un ou à plusieurs risques, par une compensation entre :

- les variations de juste valeur de l'élément couvert et de l'élément de couverture ;
- les variations des flux de trésorerie attribuables à l'élément couvert et à l'élément de couverture ;
- les variations résultant d'une exposition à un risque particulier associé à l'élément couvert et à l'élément de couverture.

L'objectif de la comptabilité de couverture est de s'assurer que les gains, les pertes, les produits et les charges rattachés à un instrument dérivé et ceux rattachés à l'élément couvert sont comptabilisés dans l'état des résultats au cours de la même période.

La Compagnie étudie actuellement l'incidence sur ses états financiers consolidés de l'adoption de ce chapitre le 1^{er} juin 2007.

3. Autres produits

	2005 \$	2004 \$ (retraités)
Redevances ⁽¹⁾	75 104	67 544
Loyers	54 303	46 531
Divers	39 613	35 804
	169 020	149 879

⁽¹⁾ L'amortissement des incitatifs versés aux franchisés de 3 545 000 \$ est appliqué en réduction des redevances (3 037 000 \$ en 2004).

4. Amortissements

	2005 \$	2004 \$
Immobilisations	150 533	30 848
Actifs incorporels	44 412	6 763
Frais reportés	363	785
	195 308	38 396

5. Impôts sur les bénéfices

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

	2005 \$	2004 \$ (retraités)
Impôts exigibles	41 243	74 687
Impôts futurs	(53 826)	(13 616)
	(12 583)	61 071

5. Impôts sur les bénéfices (suite)

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

	2005 %	2004 %
Taux de base combiné canadien prévu par la loi	31,0	32,2
Incidence des taux d'imposition des filiales américaines	9,5	2,6
Taux d'imposition global	40,5	34,8
Augmentation (diminution) du taux d'imposition provenant des éléments suivants :		
Bénéfice résultant du placement dans des filiales	(58,0)	(3,9)
Autres	3,8	0,6
	(13,7)	31,5

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

	28 mai 2005 \$	31 mai 2004 \$ (retraités)
Actif d'impôts futurs :		
Débiteurs	17 289	2 084
Immobilisations	108	11 289
Actifs incorporels, écarts d'acquisition et incitatifs versés aux franchisés	4 566	5 621
Passif à court terme	77 383	4 611
Autres éléments du passif à long terme	100 778	1 188
Frais d'émission d'actions	5 057	288
Autres	1 046	4 256
	206 227	29 337
Passif d'impôts futurs :		
Stocks	192 858	—
Immobilisations	237 054	6 787
Actifs incorporels et écarts d'acquisition	116 799	859
Autres	3 799	132
	550 510	7 778
Actif (passif) d'impôts futurs, net	(344 283)	21 559

5. Impôts sur les bénéfices (suite)

	28 mai 2005 \$	31 mai 2004 \$ (retraités)
Réparti ainsi :		
Actif d'impôts futurs à court terme	—	10 220
Actif d'impôts futurs à long terme	37	14 382
Passif d'impôts futurs à court terme	(97 809)	—
Passif d'impôts futurs à long terme	(246 511)	(3 043)
	(344 283)	21 559

6. Bénéfice net par action

Le rapprochement du nombre d'actions utilisé pour le calcul du bénéfice net dilué par action s'établit comme suit :

	2005	2004
Moyenne pondérée des actions utilisée pour le calcul du bénéfice net de base par action	255 659 552	226 812 864
Effet de dilution	790 386	1 204 894
Moyenne pondérée des actions utilisée pour le calcul du bénéfice net dilué par action	256 449 938	228 017 758

Le calcul du bénéfice net dilué par action est effectué selon la méthode du rachat d'actions et exclut les options dont l'effet est antidilutif.

7. Placements

	28 mai 2005 \$	31 mai 2004 \$
Prêts, avances et créances d'exploitation de franchisés, intérêts variables, dont certains comportent des modalités de remboursement jusqu'en 2012 et renouvelables (nets d'une provision pour pertes de 1 760 000 \$ au 28 mai 2005 ; 1 153 000 \$ au 31 mai 2004)	19 085	24 380
Autres	2 132	2 920
	21 217	27 300
Portion encaissable au cours du prochain exercice (incluse dans les débiteurs)	2 398	6 002
	18 819	21 298

Au cours de l'exercice, un montant de 668 000 \$ de charge à titre de créances douteuses a été comptabilisé (447 000 \$ en 2004) relativement à ces créances.

8. Immobilisations

	28 mai 2005		
	Coût \$	Amortissement cumulé \$	Valeur comptable nette \$
Terrains	174 668	—	174 668
Terrains destinés à la location	68 822	—	68 822
Immeubles	340 058	41 471	298 587
Immeubles destinés à la location	191 188	22 968	168 220
Mobilier et équipement	480 148	80 450	399 698
Équipement informatique et logiciels	117 328	74 236	43 092
Améliorations locatives	355 625	83 020	272 605
Matériel roulant	14 112	3 563	10 549
Équipement informatique et logiciels loués en vertu de contrats de location-acquisition	41 043	16 850	24 193
Constructions en cours	32 065	—	32 065
	1 815 057	322 558	1 492 499

8. Immobilisations (suite)

	31 mai 2004		
	Coût \$	Amortissement cumulé \$	Valeur comptable nette \$
Terrains	67 532	—	67 532
Terrains destinés à la location	62 445	—	62 445
Immeubles	170 013	28 117	141 896
Immeubles destinés à la location	164 796	19 808	144 988
Mobilier et équipement	66 086	36 977	29 109
Équipement informatique et logiciels	50 855	37 622	13 233
Améliorations locatives	121 032	44 727	76 305
Matériel roulant	2 960	1 954	1 006
Équipement informatique et logiciels loués en vertu de contrats de location-acquisition	2 888	1 921	967
Constructions en cours	6 693	—	6 693
	715 300	171 126	544 174

9. Actifs incorporels

Les actifs incorporels se détaillent comme suit :

	28 mai 2005		
	Coût \$	Amortissement cumulé \$	Valeur comptable nette \$
Dossiers d'ordonnances	332 595	54 667	277 928
Conventions de non-concurrence	5 891	4 365	1 526
Baux avantageux	113 216	16 031	97 185
Marque de commerce ⁽¹⁾	353 000	—	353 000
	804 702	75 063	729 639

⁽¹⁾ Actif incorporel à durée de vie indéfinie non amorti.

	31 mai 2004		
	Coût \$	Amortissement cumulé \$	Valeur comptable nette \$
Dossiers d'ordonnances	42 087	26 186	15 901
Conventions de non-concurrence	5 231	3 820	1 411
Baux avantageux	4 751	2 786	1 965
	52 069	32 792	19 277

La Compagnie a acquis au cours de l'exercice des actifs incorporels pour un montant de 752 328 000 \$ (6 746 000 \$ en 2004) dont 747 200 000 \$ provenant de l'acquisition de Eckerd décrite à la note 20.

10. Écarts d'acquisition

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

	28 mai 2005		
	Franchisage \$	Vente au détail \$	Total \$
Solde au début de l'exercice	15 837	79 493	95 330
Acquisition (note 20)	—	769 763	769 763
Variation du cours de change	1 358	—	1 358
Solde à la fin de l'exercice	17 195	849 256	866 451

	31 mai 2004		
	Franchisage \$	Vente au détail \$	Total \$
Solde au début de l'exercice	14 605	79 493	94 098
Acquisition (note 20)	1 165	—	1 165
Variation du cours de change	67	—	67
Solde à la fin de l'exercice	15 837	79 493	95 330

11. Autres éléments de l'actif à long terme

	28 mai 2005 \$	31 mai 2004 \$
Incitatifs versés aux franchisés, nets	18 333	18 002
Frais reportés, nets	75 740	2 616
Impôts futurs (note 5)	37	14 382
Autres	11 886	234
	105 996	35 234

12. Emprunts bancaires

Les emprunts bancaires reflètent la portion utilisée des facilités de crédit disponibles pour la Compagnie.

Au 31 mai 2004, la Compagnie disposait de facilités de crédit renouvelables annuellement d'un montant de 75 000 000 \$CA et de 60 000 000 \$, également disponible sous forme de lettres de crédit n'excédant pas 15 000 000 \$. À cette même date, la Compagnie avait un emprunt bancaire de 15 000 000 \$ portant intérêt au taux LIBOR majoré de 0,75 % et 7 091 000 \$ de lettres de crédit.

12. Emprunts bancaires (suite)

Convention de crédit

Le 30 juillet 2004, la Compagnie a contracté une nouvelle convention de crédit comprenant des facilités de crédit ainsi que deux prêts à terme décrits à la note 13. Selon les conditions de la convention de crédit, la Compagnie est soumise à certaines clauses restrictives en ce qui concerne le maintien de certains ratios financiers et doit respecter certaines conditions. La convention de crédit est garantie par une sûreté de premier rang grevant la quasi-totalité des actifs de la Compagnie et le gage en premier rang du capital-actions des filiales de la Compagnie.

Ainsi, échéant le 30 juillet 2009, un montant de 350 000 000 \$ est disponible sous forme d'emprunts renouvelables ou sous forme de lettres de crédit pour un montant n'excédant pas 180 000 000 \$. Les emprunts liés à la convention de crédit portent intérêt au taux préférentiel américain ou canadien plus une marge variable ou au taux LIBOR plus une marge variable (variant de 0,50 % à 2,50 %). Les marges varient selon l'atteinte de certains ratios financiers. Les facilités de crédit disponibles étaient inutilisées au 28 mai 2005, à l'exception d'un montant de 67 927 000 \$ de lettres de crédit.

13. Dette à long terme

	28 mai 2005 \$	31 mai 2004 \$
Prêt à terme échéant le 30 juillet 2009, garanti de premier rang, portant intérêt au taux LIBOR plus une marge variable (totalisant 5,75 % au 28 mai 2005), remboursable par versements trimestriels sur base de tranches annuelles variant entre 5 % et 25 % du solde du prêt conformément à la convention de crédit décrite en note 12.	243 750	—
Prêt à terme échéant le 30 juillet 2011, garanti de premier rang, portant intérêt au taux LIBOR plus une marge variable (totalisant 5,50 % au 28 mai 2005), remboursable par versements trimestriels sur base de tranches annuelles de 1 % du solde original du prêt pour les six premières années et le solde en 2011 conformément à la convention de crédit décrite en note 12.	1 094 500	—
Billets de premier rang non garantis, portant intérêt au taux de 7,625 % et échéant le 1 ^{er} août 2012, rachetables après le 1 ^{er} août 2008.	350 000	—
Billets subordonnés de premier rang non garantis, portant intérêt au taux de 8,50 % et échéant le 1 ^{er} août 2014, rachetables après le 1 ^{er} août 2009.	850 000	—
Contrats de location-acquisition d'équipement informatique et de logiciels, portant intérêts calculés à des taux variant de 4,55 % à 10,75 % (4,55 % à 6,55 % au 31 mai 2004).	17 070	1 109
Emprunt à terme, portant intérêt au taux LIBOR plus une marge variable (totalisant 2,125 % au 31 mai 2004). Cet emprunt a été refinancé le 30 juillet 2004.	—	185 000
Autres	6 112	6 066
	2 561 432	192 175
Portion échéant au cours du prochain exercice	65 631	22 566
	2 495 801	169 609

13. Dette à long terme (suite)**Remboursements minimaux**

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

	Dette à long terme	Contrats de location-acquisition	
	Capital \$	Capital \$	Intérêt \$
2006	57 726	7 905	665
2007	76 737	4 949	371
2008	74 616	2 939	172
2009	55 180	1 249	72
2010	52 444	28	2

Aux paiements minimaux présentés ci-dessus, des remboursements supplémentaires pourraient être effectués par la Compagnie en fonction des flux monétaires générés au cours de l'exercice.

14. Autres éléments du passif à long terme

	28 mai 2005 \$	31 mai 2004 \$
Produits reportés	9 836	1 242
Obligations reportées relatives à des baux	17 781	1 418
Baux défavorables	32 349	4 123
Provision générale et d'indemnités pour accidents du travail	68 794	—
Provision pour fermetures d'établissements	96 587	—
Impôts futurs (note 5)	246 511	3 043
Autres	8 952	—
	480 810	9 826

15. Capital-actions**Autorisé, en nombre illimité :**

Actions à droit de vote subalterne catégorie A, participantes, avec un droit de vote par action, échangeables au gré du porteur contre un même nombre d'actions catégorie B lors d'une offre publique d'achat portant sur les actions catégorie B, sans valeur nominale, dividende déclaré en dollars canadiens.

Actions catégorie B, participantes, avec dix droits de vote par action, échangeables contre des actions à droit de vote subalterne catégorie A à raison d'une action à droit de vote subalterne catégorie A pour une action catégorie B, sans valeur nominale, dividende déclaré en dollars canadiens.

Actions catégorie C, à être émises en une ou plusieurs séries selon des droits, privilèges, conditions et restrictions à être déterminés, non participantes, sans droit de vote, sans valeur nominale.

15. Capital-actions (suite)

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

	2005		2004	
	Nombre d'actions	\$	Nombre d'actions	\$
Actions émises au début de l'exercice	106 673 510	144 994	102 569 550	143 062
Émission en contrepartie d'espèces ⁽¹⁾	33 350 000	424 383	—	—
Actions catégorie B échangées contre des actions à droits de vote subalterne catégorie A	865 000	1	3 750 000	—
Options sur actions exercées	1 363 590	8 084	353 960	1 932
Actions émises à la fin de l'exercice	142 252 100	577 462	106 673 510	144 994

⁽¹⁾ Net des frais d'émission d'actions de 19,3 millions de dollars moins les impôts afférents de 6,0 millions de dollars.

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

	2005		2004	
	Nombre d'actions	\$	Nombre d'actions	\$
Actions émises au début de l'exercice	120 250 000	2	124 000 000	2
Actions catégorie B échangées contre des actions à droits de vote subalterne catégorie A	(865 000)	(1)	(3 750 000)	—
Actions émises à la fin de l'exercice	119 385 000	1	120 250 000	2

16. Rémunération à base d'actions

La Compagnie a un régime d'options sur actions à prix fixe. En vertu du régime d'options sur actions établi en 1995 en faveur de certains cadres, la Compagnie peut octroyer des options à ces employés jusqu'à concurrence de 8 millions d'actions à droit de vote subalterne catégorie A. Selon le régime, le prix de levée de chaque option correspond au cours de clôture de la Bourse de Toronto à la date d'octroi des options et la durée maximale d'une option est de 10 ans. Les options octroyées sont acquises annuellement par tranches de 20 %.

16. Rémunération à base d'actions (suite)

Les changements survenus dans le nombre d'options se détaillent comme suit :

	2005		2004	
	Nombre d'options	Prix de levée moyen pondéré \$CA	Nombre d'options	Prix de levée moyen pondéré \$CA
Options en cours au début de l'exercice	2 907 090	10,15	2 956 790	9,10
Options octroyées	492 780	15,76	331 600	17,02
Options levées	(1 363 590)	7,53	(353 960)	7,46
Options annulées	(163 720)	15,98	(27 340)	14,75
Options en cours à la fin de l'exercice	1 872 560	13,05	2 907 090	10,15
Options pouvant être levées à la fin de l'exercice	1 213 676	11,34	2 171 258	8,75

Le tableau suivant résume l'information relative aux options sur actions à prix fixe en cours au 28 mai 2005 :

Prix d'exercice \$CA	Options en cours	Options pouvant être exercées	
	Nombre d'options	Durée de vie contractuelle moyenne pondérée à courir (années)	Nombre d'options
4,24	5 000	2,4	5 000
7,01	130 040	4,4	130 040
8,85-9,38	566 840	5,3-5,4	566 840
13,00	250 600	6,4	200 480
15,65-18,95	920 080	7,4-10	311 316
	1 872 560		1 213 676

Si le coût de la rémunération avait été établi selon la méthode de comptabilisation à la juste valeur à la date d'octroi, pour les octrois consentis au cours de l'exercice terminé le 31 mai 2003, le bénéfice net pour l'exercice terminé le 28 mai 2005 aurait été réduit de 300 000 \$ (281 000 \$ en 2004). Le bénéfice net par action de base et le bénéfice net par action dilué seraient demeurés inchangés pour les exercices terminés le 28 mai 2005 et le 31 mai 2004.

16. Rémunération à base d'actions (suite)

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

	2005 %	2004 %
Dividende annuel prévu	0,70	0,73
Volatilité prévue	27,10	28,20
Taux d'intérêt sans risque	4,01	4,19
Durée prévue (années)	6	6

Au cours de l'exercice terminé le 28 mai 2005, la Compagnie a octroyé 492 780 options (331 600 en 2004). La moyenne pondérée de la juste valeur de ces options est de 5,07 \$CA au 28 mai 2005 (5,61 \$CA en 2004). Par conséquent, une somme de 623 000 \$ a été constatée dans les charges relatives au régime d'option sur actions pour l'exercice terminé le 28 mai 2005 (188 000 \$ en 2004).

17. Garanties et éventualités

Garanties

Le 31 juillet 2004, la Compagnie a acquis les actions de trois filiales de TDI Consolidated Corporation (note 20). En vertu de la convention d'achat d'actions, la Compagnie a accordé des indemnités d'usage en faveur du vendeur. Elle a convenu d'indemniser le vendeur pour des questions de nature fiscale, des dommages et certains coûts liés aux activités acquises. Certaines obligations d'indemnisation sont limitées à 350 millions de dollars et d'autres ne précisent pas de plafond quant au montant de couverture. Certaines obligations d'indemnisation seront en vigueur jusqu'en 2006 et d'autres survivront jusqu'à l'expiration de la loi sur la prescription applicable. Le montant maximal du passif éventuel au titre de telles garanties d'indemnisation ne peut être estimé, car ce montant dépend de l'issue d'événements futurs éventuels dont la nature et la probabilité ne peuvent être établies pour le moment.

Certains arrangements concernant la dette requièrent une indemnisation des parties advenant des changements tels que des changements au niveau de la loi sur les retenues fiscales. La nature et l'ampleur de ces indemnités dépendent d'événements futurs, aucun n'étant prévisible au 28 mai 2005. De plus, la structure de telles transactions rend ces événements improbables. Conséquemment, aucune provision n'a été inscrite aux états financiers consolidés.

La Compagnie garantit le remboursement de certains emprunts bancaires contractés par des franchisés pour un montant maximum de 5 981 000 \$ au 28 mai 2005 (8 775 000 \$ au 31 mai 2004). La majorité des cautions s'applique à des prêts dont l'échéance maximum est de huit ans. Ces emprunts sont également cautionnés personnellement par les franchisés.

Conventions de rachat

En vertu de conventions de rachat de stocks, la Compagnie s'est engagée auprès d'institutions bancaires à racheter les stocks de certains de ses franchisés jusqu'à concurrence du montant utilisé de la marge de crédit consentie par les institutions bancaires à ces mêmes franchisés. Au 28 mai 2005, les financements relatifs aux stocks se chiffrent à environ 46 122 000 \$ (54 242 000 \$ au 31 mai 2004). Toutefois, en vertu de ces conventions, la Compagnie ne s'est pas engagée à combler le déficit qui pourrait être créé si la valeur des stocks était inférieure au montant des avances.

En vertu des conventions de rachat d'équipements financés par des contrats de location-acquisition n'excédant pas cinq ans et des emprunts bancaires n'excédant pas huit ans, la Compagnie s'est engagée auprès d'institutions financières à racheter les équipements de certains de ses franchisés. Dans le cas des contrats de location-acquisition, la valeur de rachat est liée au solde net du bail à la date de rachat. Dans le cas d'équipements financés par emprunt bancaire, la valeur de rachat minimum est fixée par contrat avec l'institution financière. Au 28 mai 2005, les financements relatifs aux équipements se chiffrent à environ 23 132 000 \$ (20 998 000 \$ au 31 mai 2004). Toutefois, la direction considère que la valeur de réalisation des éléments d'actif ne peut être inférieure au montant éventuel du rachat.

17. Garanties et éventualités (suite)

La Compagnie n'a jamais eu à verser d'indemnisation en vertu de telles ententes et n'a enregistré aucun passif à l'égard de ces garanties dans ses états financiers consolidés pour les exercices terminés le 28 mai 2005 et le 31 mai 2004.

Éventualités

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

18. Engagements

Le solde des engagements relatifs à des contrats de location-exploitation d'immeubles et de matériel roulant échéant jusqu'en 2035 totalise 4 345 670 000 \$. La Compagnie a également des engagements pour la construction d'immeubles auprès d'entrepreneurs totalisant 65 938 000 \$ ainsi que des ententes avec des fournisseurs pour l'acquisition de stocks et de services totalisant 10 489 000 \$. Les paiements minimums exigibles au cours des cinq prochains exercices sont les suivants :

	Contrats de location-exploitation \$	Autres engagements commerciaux \$
2006	381 192	75 083
2007	364 394	1 062
2008	346 941	282
2009	329 634	—
2010	307 941	—

La Compagnie a consenti des contrats de location et de sous-location d'immeubles en vertu desquels elle doit recevoir jusqu'en 2035 des paiements minimums totalisant 286 846 000 \$. Ce montant tient compte du renouvellement des contrats de sous-location aux mêmes termes et conditions que les contrats de location.

19. Régimes de retraite

La Compagnie offre des régimes à prestations déterminées et à cotisations déterminées à ses employés. La date de mesure utilisée aux fins de présentation de l'information financière des actifs et des obligations au titre des prestations est le 28 mai 2005 (le 31 mai en 2004).

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

	2005 \$	2004 \$
Régime à cotisations déterminées	18 212	2 541
Régimes à prestations déterminées		
Coût des services rendus au cours de l'exercice	482	439
Intérêts débiteurs	412	540
Rendement réel des actifs des régimes	(115)	(87)
Amortissement du coût des services passés	926	1 456
Gains actuariels	(226)	(227)
Charge de retraite	1 479	2 121

19. Régimes de retraite (suite)

Les renseignements relatifs aux régimes à prestations déterminées se présentent comme suit :

	28 mai 2005 \$	31 mai 2004 \$
<hr/>		
Obligations au titre des prestations constituées		
Solde au début de l'exercice	6 659	8 396
Coût des services rendus au cours de l'exercice	482	439
Intérêts débiteurs	412	540
Prestations versées	(135)	(74)
Règlements	(673)	(2 476)
Gains actuariels	(226)	(227)
Écart de conversion des devises	571	61
<hr/>		
Solde à la fin de l'exercice	7 090	6 659
<hr/>		
	28 mai 2005 \$	31 mai 2004 \$
<hr/>		
Actifs des régimes		
Juste valeur au début de l'exercice	3 084	2 297
Rendement réel des actifs des régimes	115	87
Cotisations de l'employeur	683	3 256
Prestations versées	(135)	(74)
Règlements	(673)	(2 476)
Écart de conversion des devises	265	(6)
<hr/>		
Juste valeur à la fin de l'exercice	3 339	3 084
<hr/>		
Obligations au titre des prestations constituées	7 090	6 659
Actifs des régimes	(3 339)	(3 084)
<hr/>		
	3 751	3 575
<hr/>		
Soldes non amortis	1 950	2 650
<hr/>		
Passif au titre de prestations constituées (inclus dans les créditeurs et charges à payer)	1 801	925
<hr/>		

19. Régimes de retraite (suite)

Au 28 mai 2005, 36 % (28 % en 2004) de la juste valeur des actifs des régimes était en dépôt à titre d'impôts remboursables et 64 % (72 % en 2004) était investi. La répartition des actifs investis se détaille comme suit :

	28 mai 2005 %	31 mai 2004 %
Fonds équilibrés	57	48
Placements à revenus fixes et rente viagère	34	35
Fonds d'actions	7	6
Autres	2	11

Aucun actif des régimes n'est directement investi dans des titres de la société mère ou de ses filiales.

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

	2005 %	2004 %
Taux d'actualisation	6,00	6,00
Taux de rendement à long terme prévu des actifs des régimes	6,75	6,75
Taux de croissance de la rémunération	4,00	4,00

20. Acquisitions d'entreprises**Eckerd**

Le 31 juillet 2004, la Compagnie a acquis les actions de trois filiales de TDI Consolidated Corporation, une filiale en propriété exclusive de J.C. Penney Corporation, Inc., détenant 1 549 établissements de la chaîne de pharmacies Eckerd situés dans 13 états du nord-est, du centre du littoral de l'Atlantique et du sud-est des États-Unis. L'acquisition a été comptabilisée selon la méthode de l'acquisition et les résultats d'exploitation sont depuis inclus dans les présents états financiers consolidés.

La Compagnie a complété la répartition du prix d'acquisition selon l'information et les évaluations disponibles. L'écart d'acquisition ne sera pas fiscalement déductible. Cette répartition est assujettie à des modifications en ce qui concerne la détermination finale des impôts futurs.

20. Acquisitions d'entreprises (suite)

Répartition du prix d'achat :

	Millions de dollars (révisée)	Millions de dollars (initiale)
Actifs net acquis		
Éléments hors caisse du fonds de roulement	751,9	780,3
Immobilisations ⁽¹⁾	898,1	858,0
Actifs incorporels :		
Marque de commerce (non amortissable)	353,0	322,4
Dossiers d'ordonnances (amortissables sur 10 ans)	286,4	438,3
Baux avantageux (amortissables sur la durée des baux) ⁽²⁾	75,9	6,9
Écarts d'acquisition	769,8	621,1
Passif d'impôts futurs	(425,8)	(372,0)
Provision pour fermetures d'établissements ⁽³⁾	(111,5)	(29,7)
Autres éléments du passif à long terme	(106,0)	(110,8)
Actif net hors caisse acquis	2 491,8	2 514,5
Espèces	4,3	4,2
Actif net acquis	2 496,1	2 518,7
Contrepartie en espèces et frais d'acquisition	2 496,1	2 518,7

⁽¹⁾ Inclut 42,6 millions de dollars d'actifs détenus à des fins de dispositions.

⁽²⁾ Net des baux défavorables de 31,9 millions de dollars.

⁽³⁾ Portion long terme.

Pharmasave

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

Répartition du prix d'achat :

	2004 \$
Actifs net acquis	
Éléments hors caisse du fonds de roulement	850
Immobilisations	287
Actifs incorporels :	
Dossiers d'ordonnances	1 934
Convention de non-concurrence	577
Écarts d'acquisition	1 165
Passif d'impôts futurs	(903)
Actif net hors caisse acquis	3 910
Espèces	117
Actif net acquis	4 027
Contrepartie en espèces	4 027

21. Opérations entre apparentés

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

	2005 \$	2004 \$
Produits		
Chiffre d'affaires	6 124	15 719
Redevances	334	672
Loyers	350	1 294
Divers	147	298
	6 955	17 983

Au 28 mai 2005, la Compagnie avait un solde à recevoir résultant de ces transactions de 598 000 \$ (807 000 \$ au 31 mai 2004). Ce montant est inclus dans les débiteurs de la Compagnie. Ces opérations sont effectuées dans le cours normal des affaires et sont mesurées à la valeur d'échange.

22. Instruments financiers

Juste valeur

La juste valeur des espèces et quasi-espèces, des placements temporaires, des débiteurs, des emprunts bancaires et des créditeurs et des charges à payer est comparable à leur valeur comptable en raison de leur échéance prochaine.

La juste valeur des prêts, avances et créances de franchisés à long terme n'a pas été déterminée car ces soldes résultent de transactions effectuées dans un contexte de relations commerciales privilégiées et à des conditions qui peuvent différer de celles qui seraient négociées avec des non-franchisés.

L'estimation de la juste valeur des autres instruments financiers pour lesquels une juste valeur doit être présentée est déterminée en utilisant des cours du marché ou des taux d'intérêt pratiqués sur le marché pour des instruments identiques ou semblables. Les estimations de la juste valeur et la valeur comptable de ces instruments sont les suivantes :

	28 mai 2005		31 mai 2004	
	Juste valeur \$	Valeur comptable \$	Juste valeur \$	Valeur comptable \$
Dette à long terme	2 540 307	2 561 432	192 175	192 175
Instruments financiers dérivés, actif (passif) net :				
Conventions d'échange de taux d'intérêt	945	—	(3 685)	—

22. Instruments financiers (suite)

Risque de taux d'intérêt

Conventions d'échange de taux d'intérêt

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

Les swaps de la Compagnie se détaillent comme suit :

	28 mai 2005		31 mai 2004	
	Taux d'intérêt		Taux d'intérêt	
	\$	%	\$	%
Convention échéant en juillet 2011	200 000	4,11	—	—
Convention échéant en janvier 2005	—	—	185 000	4,34

Risque de crédit

Le risque auquel est exposée la Compagnie en raison de la concentration de crédit est limité. Le risque de non-recouvrement est atténué du fait que les soldes à recevoir proviennent d'un grand nombre de clients.

Risque de taux de change

Même si la Compagnie utilise comme monnaie de présentation le dollar américain, les états financiers non consolidés de sa société mère et de ses filiales sont préparés en fonction de leurs monnaies fonctionnelles respectives, qui est le dollar américain pour ses opérations américaines et le dollar canadien pour ses opérations canadiennes ainsi que pour ses activités corporatives.

Les opérations libellées en monnaie autre que la monnaie fonctionnelle de l'entité sont converties selon la méthode temporelle. Selon cette méthode, les actifs et passifs monétaires sont convertis au taux de change en vigueur à la clôture de l'exercice, les actifs et passifs non monétaires sont convertis au taux de change d'origine tandis que les postes de l'état des résultats sont convertis aux taux de change moyens mensuels. Tous les gains et pertes résultant de cette conversion sont de nature courante et sont inclus à l'état des résultats consolidés.

Afin de minimiser la volatilité du bénéfice résultant de la conversion des postes monétaires de sa société mère et de ses filiales libellés en monnaies autres que la monnaie fonctionnelle de l'entité, la Compagnie désigne, depuis février 2005, une portion significative de ses obligations en dollars américains à titre d'instrument de couverture de change relativement à son investissement net dans ses filiales américaines. Conséquemment, les gains et pertes de change non matérialisés générés par la conversion de ces postes monétaires sont, depuis la date de désignation, comptabilisés dans le compte écart de conversion des devises de l'avoir des actionnaires.

Concentration

Au cours de l'exercice 2005, approximativement 87 % des médicaments d'ordonnance d'origine pour le réseau américain ont été achetés du fournisseur McKesson Corporation avec lequel la Compagnie a conclu une entente d'approvisionnement à long terme.

23. Renseignements complémentaires aux flux de trésorerie

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

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

	2005 \$	2004 \$ (retraités)
Débiteurs, charges payées d'avance et impôts à recevoir	(17 563)	4 851
Stocks	(74 429)	(35 718)
Créditeurs, charges et impôts à payer	57 461	55 088
Autres éléments de l'actif à long terme	(8 010)	—
Autres éléments du passif à long terme	(4 738)	(1 327)
Autres éléments	(328)	1 202
Variation nette des éléments hors caisse de l'actif et du passif	(47 607)	24 096

	2005 \$	2004 \$
Autres renseignements		
Intérêts versés	104 079	14 138
Impôts sur les bénéfices versés	48 660	38 124

24. Chiffres comparatifs

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

25. Rapprochement selon les PCGR du Canada et les PCGR des États-Unis

Les présents états financiers consolidés sont dressés conformément aux PCGR du Canada, qui diffèrent à certains égards importants des principes comptables généralement reconnus des États-Unis (« PCGR des États-Unis »). Bien que les renseignements présentés ci-après ne représentent pas un exposé complet de toutes les différences entre les PCGR du Canada et les PCGR des États-Unis, les autres différences sont considérées comme ayant peu de chance d'avoir une incidence significative sur les états financiers consolidés de la Compagnie.

Toutes les différences importantes entre les PCGR du Canada et les PCGR des États-Unis ainsi que l'incidence sur le bénéfice net et l'avoir des actionnaires sont présentées dans les tableaux qui suivent et sont accompagnées d'explications relatives aux ajustements.

25. Rapprochement selon les PCGR du Canada et les PCGR des États-Unis (suite)

	2005 \$	2004 \$
Rapprochement du bénéfice net		
Bénéfice net selon les PCGR du Canada	104 378	132 683
Ajustement au titre de l'amortissement (a)	346	(2 129)
Incidence fiscale de l'ajustement ci-dessus	(107)	689
Bénéfice net selon les PCGR des États-Unis	104 617	131 243
Bénéfice net par action selon les PCGR des États-Unis		
De base	0,41	0,58
Dilué	0,41	0,58
Autres éléments du résultat global		
Écarts de conversion cumulés, déduction faite des impôts (c)	46 530	841
Écarts de conversion cumulés sur l'ajustement de l'amortissement, déduction faite des impôts (c)	(800)	(2)
Variations de la juste valeur des dérivés, déduction faite des impôts (b)	(1 118)	(6)
Reclassement du gain réalisé sur les instruments dérivés dans les résultats (b)	2 715	4 014
Autres éléments du résultat global	47 327	4 847
État des autres éléments du résultat global cumulés		
Autres éléments du résultat global cumulés :		
Écarts de conversion cumulés, déduction faite des impôts (c)	46 237	(293)
Écarts de conversion cumulés sur l'ajustement de l'amortissement, déduction faite des impôts (c)	(1 441)	(641)
Variations cumulées de la juste valeur des dérivés, déduction faite du reclassement du gain (de la perte) réalisé(e) sur les instruments dérivés dans les résultats et déduction faite des impôts (b)	(798)	(2 395)
Autres éléments du résultat global cumulés	43 998	(3 329)
Rapprochement de l'avoir des actionnaires		
Avoir des actionnaires selon les PCGR du Canada	1 412 103	853 443
Ajustements au titre des éléments suivants :		
Amortissement (a)	(12 962)	(13 308)
Incidence fiscale de l'ajustement ci-dessus	4 515	4 622
Écarts de conversion cumulés, déduction faite des impôts (c)	(46 237)	293
Autres éléments du résultat global cumulés (b) et (c)	43 998	(3 329)
Avoir des actionnaires selon les PCGR des États-Unis	1 401 417	841 721

25. Rapprochement selon les PCGR du Canada et les PCGR des États-Unis (suite)

L'incidence des différences entre les PCGR du Canada et des États-Unis sur les éléments du bilan consolidé est la suivante :

	28 mai 2005		31 mai 2004	
	PCGR du Canada \$	PCGR des États-Unis \$	PCGR du Canada \$	PCGR des États-Unis \$
Postes des bilans consolidés				
Actif				
Immobilisations (a)	1 492 499	1 477 334	544 174	529 888
Autres éléments de l'actif à long terme (a) et (b)	105 996	111 629	35 234	41 483
Passif				
Autres éléments du passif à long terme (b)	480 810	481 964	9 826	13 511
Avoir des actionnaires	1 412 103	1 401 417	853 443	841 721

a) Amortissement

En vertu des PCGR du Canada, la Compagnie a amorti ses immeubles destinés à la location selon la méthode des intérêts composés jusqu'au 31 mai 2004 (note 2b). Cette méthode n'est pas acceptable selon les PCGR des États-Unis. La Compagnie comptabilise l'amortissement de ses immeubles destinés à la location en vertu des PCGR des États-Unis au moyen de la méthode linéaire à un taux de 2,5 %.

b) Instruments financiers dérivés et couvertures

Le 1^{er} juin 2001, la Compagnie a adopté les dispositions du SFAS 133, intitulé « Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities », tel qu'il a été modifié par le SFAS 138, intitulé « Accounting for Certain Derivative Instruments and Certain Hedging Activities ». Cette prise de position exige que toutes les sociétés comptabilisent les instruments dérivés au bilan à titre d'élément d'actif ou de passif, en fonction de leur juste valeur. Les gains et les pertes découlant de la fluctuation de la valeur de ces instruments dérivés seraient comptabilisés selon l'utilisation de l'instrument dérivé et selon qu'il est admissible ou non à la comptabilité de couverture. L'adoption du SFAS 133 n'a pas eu d'incidence significative sur les états financiers de la Compagnie.

La Compagnie conclut des swaps de taux d'intérêt de façon à fixer le taux d'intérêt sur une tranche de sa dette à taux variable. Ces swaps de taux d'intérêt sont conçus à titre de couvertures des flux de trésorerie et les variations de la juste valeur de ces contrats sont constatées à titre de composante des autres éléments du résultat global et sont par la suite comptabilisées à titre d'intérêts sur la dette à long terme de la période à laquelle l'exposition couverte survient. En vertu des PCGR du Canada, les variations de la juste valeur de ces contrats ne sont pas constatées (note 2c).

c) Écart de conversion

En vertu des PCGR du Canada, le gain ou la perte de change de la Compagnie résultant de la conversion des états financiers provenant d'opérations en devises étrangères est reporté au poste écart de conversion des devises dans l'avoir des actionnaires. En vertu des PCGR des États-Unis, les écarts de conversion sont présentés à titre de composante des autres éléments du résultat global, dans l'avoir des actionnaires.

25. Rapprochement selon les PCGR du Canada et les PCGR des États-Unis (suite)

d) Modifications des normes comptables des États-Unis

2005

Consolidation des entités à détenteurs de droits variables

En janvier 2003, le *Financial Accounting Standards Board* (« FASB ») a publié le bulletin d'interprétation 46 intitulé « Consolidation of Variable Interest Entities – an Interpretation of ARB No. 51 ». Ce bulletin d'interprétation traite de la consolidation des entités à détenteurs de droits variables (« EDDV ») auxquelles les conditions habituelles de consolidation ne s'appliquent pas étant donné que les EDDV ne possèdent pas de droits de vote ou ne sont autrement pas soumises à un contrôle en raison de la détention de droits de vote. L'interprétation exige que les EDDV non consolidées soient consolidées par leurs principaux bénéficiaires si les entités ne procèdent pas à une répartition efficace des risques entre les parties concernées. En décembre 2003, le FASB a révisé le FIN 46 (« FIN 46R »), ce qui a eu pour effet de retarder la date requise de mise en application aux périodes terminées après le 15 mars 2004. La Compagnie a été tenue d'appliquer les dispositions du FIN 46R à compter du 1^{er} juin 2004. L'adoption du FIN 46R n'a eu aucune incidence significative sur les états financiers consolidés de la Compagnie.

2004

Instruments financiers dérivés et couvertures

En avril 2003, le FASB a publié le SFAS n° 149, intitulé « Amendment of Statement 133 on Derivative Instruments and Hedging Activities ». Cette prise de position modifie et clarifie la comptabilisation des instruments dérivés, notamment certains instruments dérivés intégrés dans d'autres contrats, et des activités de couverture visées par le SFAS 133. Le SFAS n° 149 est en vigueur pour les contrats conclus ou modifiés après le 30 juin 2003, pour les relations de couverture désignées après le 30 juin 2003, ainsi que pour certains contrats existants. La Compagnie a adopté le SFAS n° 149 le 1^{er} juillet 2003 sur une base prospective conformément à la nouvelle prise de position. L'adoption du SFAS n° 149 n'a eu aucune incidence significative sur les états financiers consolidés de la Compagnie.

Comptabilisation de certains instruments financiers présentant des caractéristiques de passifs et de capitaux propres

En mai 2003, le FASB a publié le SFAS n° 150, intitulé « Accounting for Certain Financial Instruments with Characteristics of both Liabilities and Equity ». Cette prise de position établit les normes selon lesquelles un émetteur classe et mesure certains instruments financiers présentant des caractéristiques à la fois de passifs et de capitaux propres. Le SFAS n° 150 exige qu'un émetteur classe un instrument financier se trouvant dans les limites de son champ d'application comme un passif, ou comme un actif dans certaines circonstances, un grand nombre de ces instruments ayant auparavant été classés comme des capitaux propres. La Compagnie a adopté le SFAS n° 150 le 1^{er} septembre 2003. L'adoption du SFAS n° 150 n'a eu aucune incidence significative sur les états financiers consolidés de la Compagnie.

Conseil d'administration

Jean Coutu

*Président du conseil d'administration
de la Compagnie*

François J. Coutu

*Président et chef de la direction
de la Compagnie*

Lise Bastarache

Administratrice de sociétés

Louis Coutu

*Vice-président, politiques commerciales
de la Compagnie*

Marie-Josée Coutu

*Présidente, Fondation Marcelle
et Jean Coutu*

Michel Coutu

*Président et chef de la direction,
The Jean Coutu Group (PJC) USA, Inc.*

Sylvie Coutu

Présidente, Sylvie Coutu Design

L. Denis Desautels

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

Marcel Dutil

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

Nicolle Forget

Administratrice de sociétés

Pierre Legault

*Président et chef de la direction,
Division de dermatologie,
Groupe Sanofi-Aventis*

Claire Léger

Administratrice, Groupe St-Hubert inc.

Yvon Martineau

*Vice-président du conseil de la
Compagnie et associé principal,
Fasken Martineau DuMoulin s.r.l.*

Erik Péladeau

*Vice-président du conseil et
vice-président exécutif, Quebecor inc.*

Roseann Runte

Présidente, Old Dominion University

Dennis Wood

*Président du conseil d'administration
et président et chef de la direction,
Les placements Dennis Wood inc.*

Équipe de direction

CANADA

Jean Coutu

Président du conseil d'administration

François J. Coutu

Président et chef de la direction

André Belzile

Premier vice-président,
finances et affaires corporatives

Michel Boucher

Chef des technologies de l'information

Denis Courcy

Vice-président, ressources humaines
et affaires juridiques

Louis Coutu

Vice-président, politiques commerciales

Alphonse Galluccio

Vice-président, vérification interne

Yvon Goyer

Vice-président, services et promotions

Kim Lachapelle

Secrétaire corporatif

Alain Lafortune

Premier vice-président,
achats et marketing

Julie Lessard

Contrôleur corporatif

Richard Mayrand

Vice-président, pharmacie
et affaires publiques

Johanne Meloche

Vice-présidente, cosmétiques,
marques privées et programmes beauté

Normand Messier

Premier vice-président,
exploitation réseau

Jean-Pierre Normandin

Vice-président, centre de distribution

Marcel A. Raymond

Vice-président, contrôle et trésorerie

Carole Rennie

Contrôleur, opérations canadiennes

Équipe de direction

ÉTATS-UNIS

Michel Coutu

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

Tim Burger

Vice-président régional

Enzo Cerra

Vice-président régional

Barbara Donnellan

Vice-présidente, technologie
de l'information

Felise Feingold

Vice-présidente et avocate-conseil

Walter Gommermann

Vice-président, centre de distribution

C. Daniel Haron

Premier vice-président,
pharmacie et affaires professionnelles

Robert Hureau

Vice-président, contrôleur corporatif

Don Kinney

Vice-président régional

Daniel Miller

Vice-président, opérations
secteur pharmacie

David Morocco

Vice-président exécutif, marketing
et logistique

Curt Neel

Premier vice-président, distribution
et logistique

Howard Nobleman

Vice-président,
acquisitions et immobilier

Douglas Palmacci

Vice-président, publicité
et merchandising

Allan Patrick

Vice-président régional

Oliver Pelky

Vice-président, contrôle des pertes

Robert Pouliot

Premier vice-président, achats

Ernie Richardson

Vice-président, catégorie produits
pharmaceutiques

Kenneth Robinson

Vice-président, gestion soins de santé
intégrés

Anthony Sadler

Vice-président, opérations

Peter Schmitz

Vice-président, immobilier

Kenneth Spader

Vice-président, construction
et aménagement

William Z. Welsh Jr.

Vice-président exécutif
et chef de l'exploitation

Randy Wyrofsky

Vice-président exécutif
et chef de la direction financière