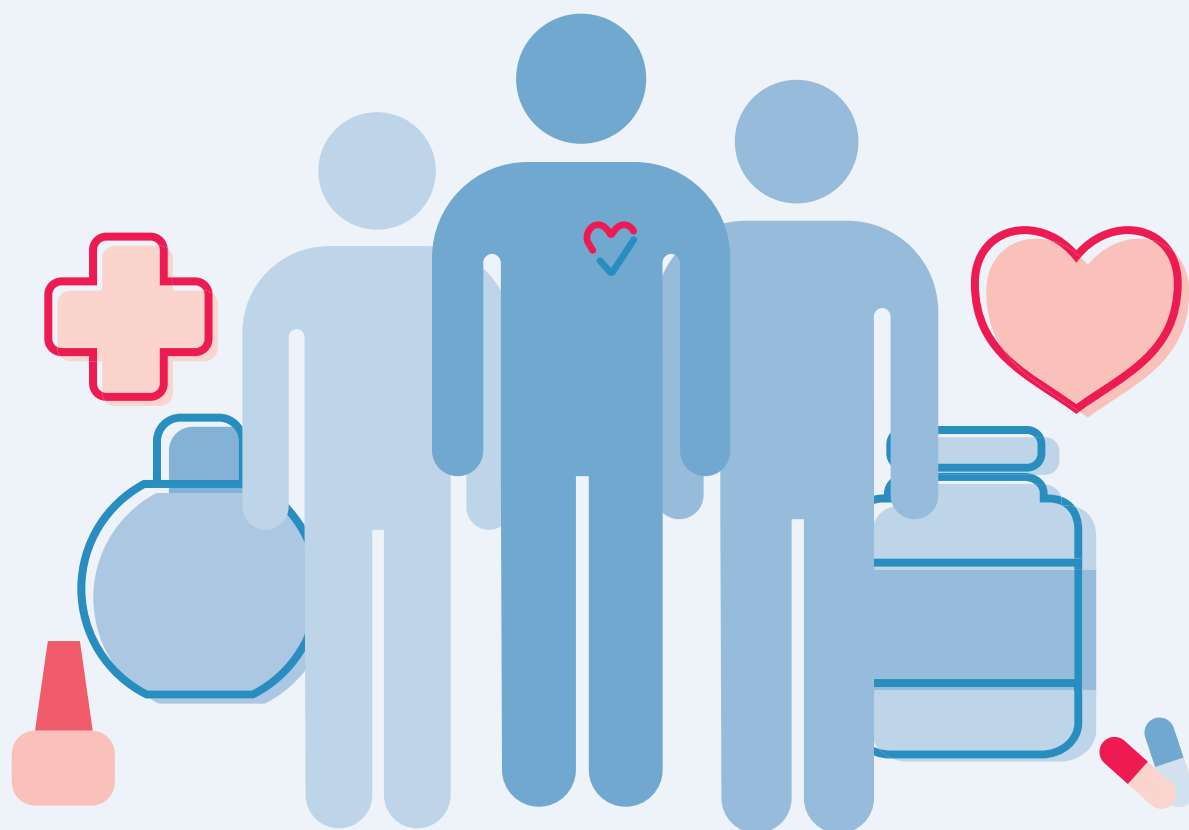


ENCORE PLUS

Plus de produits. Plus de technologies. Plus de sourires.



Rapport annuel 2017

MESSAGE AUX ACTIONNAIRES

À nos actionnaires,

Le Groupe Jean Coutu a le plaisir de vous communiquer ses résultats financiers de l'exercice financier terminé le 27 février 2017.

Les produits se sont élevés à 2,855 milliards de dollars pour l'exercice financier 2017 comparativement à 2,814 milliards de dollars pour l'exercice financier précédent. Cette augmentation est attribuable à la croissance générale du marché malgré l'impact déflationniste sur les produits de l'augmentation du volume des ordonnances de médicaments génériques par rapport aux médicaments d'origine ainsi que des réductions du prix des médicaments génériques. Le résultat opérationnel avant amortissements (« ROAA ») a affiché une diminution de 0,6 million de dollars pour atteindre 331,3 millions de dollars pour l'exercice financier terminé le 27 février 2017 alors qu'il s'était élevé à 331,9 millions de dollars pour le trimestre terminé le 28 février 2016. La contribution de Pro Doc au ROAA consolidé, net des éliminations inter-secteurs, a atteint 90,8 millions de dollars pour l'exercice financier terminé le 27 février 2017 comparativement à 90,2 millions de dollars pour l'exercice financier 2016.

Le résultat net de l'exercice financier 2017 s'est élevé à 213,7 millions de dollars (1,14 \$ par action) comparativement à 218,9 millions de dollars (1,17 \$ par action) pour l'exercice financier 2016. La baisse du résultat net est principalement attribuable à une provision fiscale de 4,7 millions de dollars comptabilisée au cours de l'exercice financier 2017, suite à un jugement rendu par la Cour d'appel du Québec.

Au 27 février 2017, le réseau de pharmacies franchisées PJC Jean Coutu comprenait 417 établissements. Pour l'exercice financier 2017, les ventes au détail totales réalisées par le réseau de pharmacies franchisées PJC ont augmenté de 1,9 % et celles réalisées sur une base d'établissements comparables ont augmenté de 1,5 % comparativement à l'exercice financier 2016.

Le conseil d'administration du Groupe Jean Coutu a déclaré un dividende trimestriel de 0,12 \$ par action. Ce dividende sera versé le 27 mai 2017 à tous les porteurs d'actions à droits de vote subalterne catégorie « A » ainsi qu'aux porteurs d'actions catégorie « B » inscrits aux registres de la Société au 13 mai 2017. Jean Coutu contribue également aux diverses communautés par le biais de son Programme de dons et de commandites. Celui-ci a permis d'y investir 7,4 millions de dollars en 2012-2013. Aussi, à l'occasion de sa dernière campagne Tel-jeunes au printemps 2016, 15 000 dollars ont été remis.

Au cours du quatrième trimestre, nous avons amorcé le transfert de nos opérations dans notre centre de distribution et nos bureaux administratifs à leur nouvel emplacement à Varennes. Nous prévoyons compléter ce transfert d'ici la fin de l'été. Les résultats du trimestre ont été affectés par les frais liés à cette transition graduelle durant cette période. Au cours de la prochaine année, nous poursuivrons la mise en œuvre de notre plan stratégique et déploierons tous les efforts requis afin de poursuivre notre croissance ».



François J. Coutu
Président et chef de la direction

COMITÉ DE DIRECTION

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

Richard Mayrand

Premier vice-président,
pharmacie et affaires gouvernementales

Jean-Michel Coutu

Premier vice-président,
opérations détail et distribution

Normand Messier

Premier vice-président,
développement et exploitation franchisage

Alain Lafortune

Premier vice-président,
achats et marketing

Alain Boudreault

Vice-président
et chef des technologies de l'information

Marie-Chantal Lamothe

Vice-présidente,
ressources humaines

Hélène Bisson

Vice-présidente,
communications

Louis Coutu

Vice-président,
politiques commerciales

Brigitte Dufour

Vice-présidente,
affaires juridiques et secrétaire corporatif

Guy Franche

Vice-président,
contrôle et trésorerie

Eric Laurence

Vice-président,
logistique et distribution

Josée Couture

Vice-présidente adjointe,
approvisionnement et projets spéciaux

Guy Dubuc

Vice-président adjoint,
finances au détail

Marc Dumas

Vice-président adjoint,
aménagement et construction

Alain Thiffault

Vice-président adjoint,
développement des systèmes d'information

Serge Ouellet

Vice-président adjoint,
achats et mise en marché

Nathalie Plante

Vice-présidente adjointe,
pharmacie

Éric Guilbert

Vice-président adjoint,
gestion marque privée, extra-divers
et programmes d'importation

Daniel Toupin

Vice-président adjoint,
publicité et merchandisage

François Tousignant

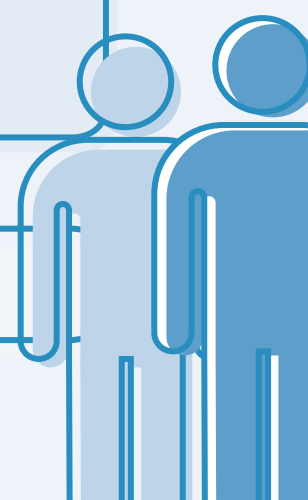
Vice-président adjoint,
immobilier

Maxime Chamberland

Contrôleur corporatif

Carole Rennie

Contrôleur, opérations canadiennes



PROFIL DE LA SOCIÉTÉ

Le Groupe Jean Coutu est un leader de l'industrie de la pharmacie au détail en Amérique du Nord dans ses marchés spécifiques. La Société propose à sa clientèle des produits de santé, d'hygiène et de beauté de grande qualité offerts dans un environnement agréable et fonctionnel. Notre force repose sur la réputation de notre réseau de pharmacies affiliées Jean Coutu, nos mises en marché concurrentielles et les services d'encadrement fournis à nos franchisés. Nous avons comme objectifs d'offrir un rendement supérieur à nos actionnaires et des programmes de carrière intéressants pour tous les professionnels et les employés du réseau PJC et du Groupe Jean Coutu.

Le Groupe Jean Coutu cherche à se démarquer parmi les leaders du commerce de détail canadien.

Le Groupe Jean Coutu en 2017

LE GROUPE JEAN COUTU

inclus les établissements franchisés :

- PJC Jean Coutu
- PJC Clinique
- PJC Jean Coutu Santé
- PJC Jean Coutu Santé Beauté
- Pro Doc Itée
(médicaments génériques)

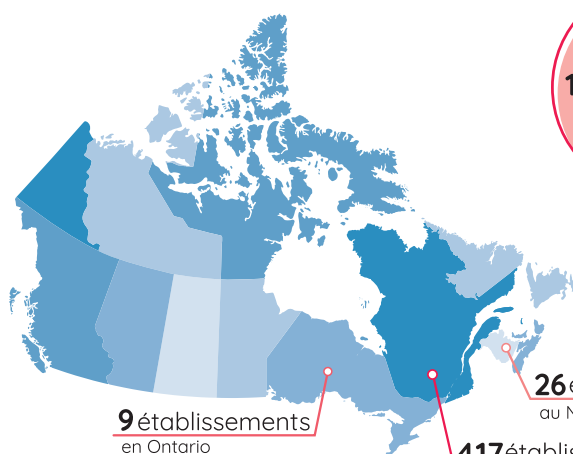
1^{re}
pharmacie
en importance
au Québec

450
FRANCHISÉS

dont certains détiennent plusieurs franchises

L'AMÉNAGEMENT

des établissements est conçu
de façon à offrir à notre clientèle
une **expérience positive et conviviale**



**12 000 à
14 000 pieds:**

La surface **idéale**
des établissements

9 établissements
en Ontario

26 établissements
au Nouveau-Brunswick

417 établissements
au Québec



21 419
employés

3 RAISONS À NOTRE SUCCÈS:

- l'engagement et le professionnalisme de nos pharmaciens,
- la qualité des services professionnels prodigués
- la localisation des établissements

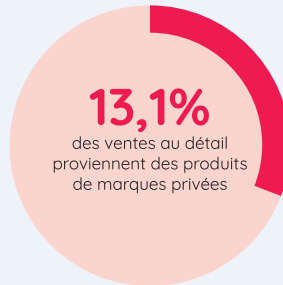
Services postaux dans
90 PJC



Kiosques **libre-service numérique** en succursale et un **service d'impression** de photos en ligne

3 000
PRODUITS

de marques privées et de marques exclusives

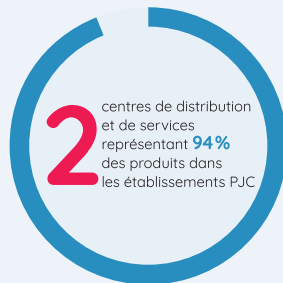


20 000
PRODUITS

disponibles dans la section commerciale

11,9
MILLIONS
DE DOLLARS:

Ventes annuelles en moyenne par établissement



1 311\$

PAR PIED CARRÉ:

Total des ventes au détail, la meilleure performance du marché

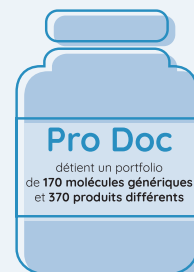
92,1
millions
d'ordonnances

221 300
ordonnances

par pharmacie

NOS PRODUITS GÉNÉRIQUES

sont fort populaires et contribuent à l'augmentation de nos marges bénéficiaires et de notre achalandage ainsi qu'à la fidélisation de notre clientèle

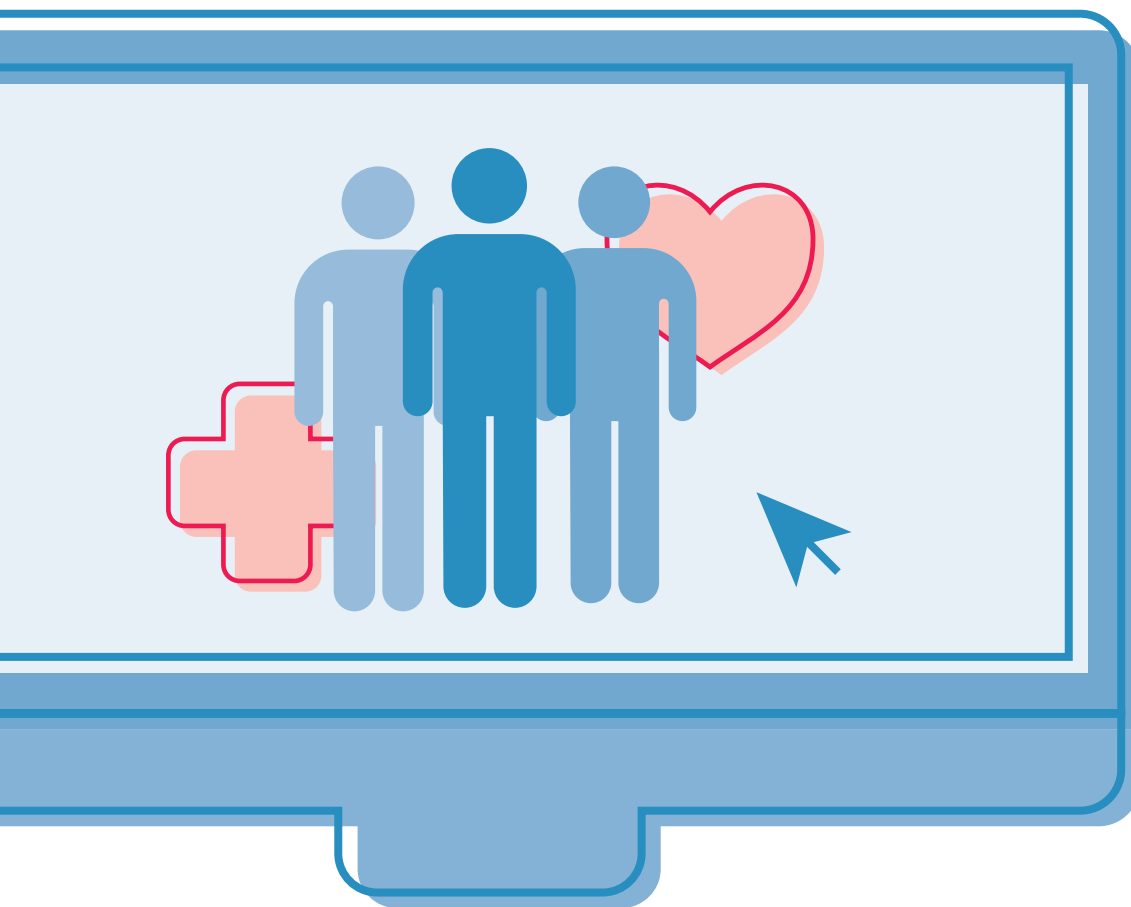


Pro Doc

détient un portfolio de **170 molécules génériques** et **370 produits différents**

ENCORE PLUS

Depuis ses débuts, le Groupe Jean Coudu cherche continuellement à offrir plus de produits variés et abordables à sa clientèle, plus de technologies à la fine pointe permettant d'accélérer la vitesse et la qualité de son service et ainsi assurer une satisfaction et une loyauté de la clientèle et des générations à venir. Nous tenons à souligner la contribution de tous nos employés à l'atteinte de nos objectifs pour l'exercice financier 2017.



PLUS DE PRODUITS

Programmes de marques privées et exclusives

Nous cherchons continuellement à innover et à susciter l'intérêt des consommateurs en introduisant régulièrement de nouveaux produits de marques privées et exclusives. C'est ainsi que plusieurs nouvelles gammes de produits et de nouveaux concepts ont vu le jour au cours de l'année tel qu'une gamme de couches lavables et d'accessoires pour bébé sous la marque PJC Bébé. Nous avons également poursuivi le développement de la gamme de produits PJC vendus aux prix de 1,00\$, 2,00\$ et 3,00\$ et des marques exclusives iBiz et Virtuos, dans la catégorie des produits électroniques.

Au cours de l'exercice financier 2017, nous avons introduit plus de 200 nouveaux produits de marques privées et exclusives. Nous avons également revu le design de certaines gammes de produits, générant ainsi un intérêt renouvelé de la part de notre clientèle.

Au cours de la dernière année, nous avons multiplié les offres spéciales et les promotions afin d'augmenter le taux de pénétration de nos marques privées et exclusives et générer ainsi une croissance des ventes appréciable.

Pro Doc – fabricant de médicaments génériques

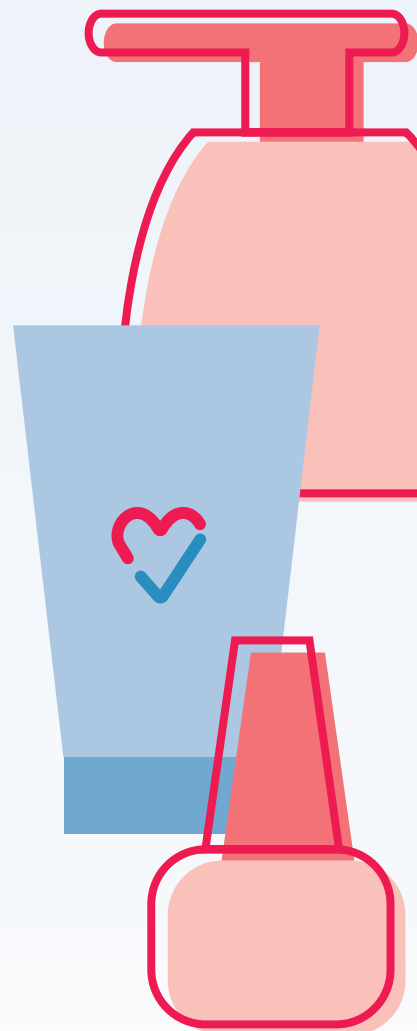
La Société est également présente dans le secteur de la fabrication de médicaments génériques par le biais de sa filiale Pro Doc qui détient un portfolio d'environ 170 molécules génériques et 370 produits différents. Les médicaments génériques fournis par Pro Doc sont presque exclusivement vendus au Québec auprès des grossistes tel que le Groupe Jean Coutu, et des pharmaciens sous la marque de commerce « Pro Doc », la marque de médicaments génériques la plus vendue au Québec.

Cosmétiques

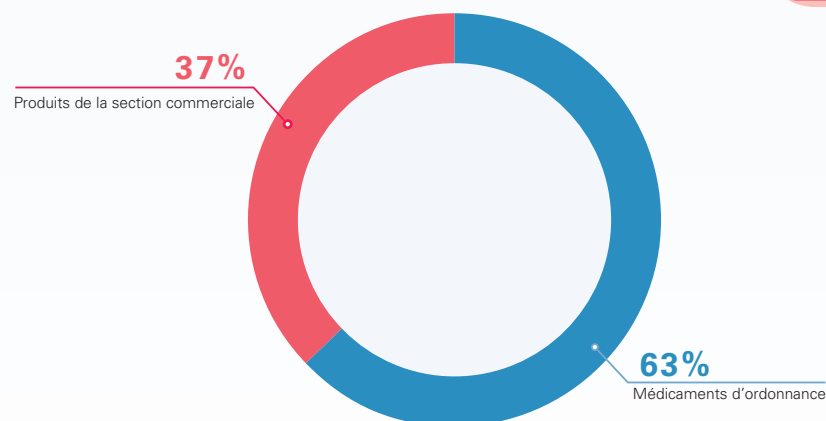
Le réseau Jean Coutu est un des leaders du secteur des cosmétiques dans les marchés qu'il dessert. Les espaces cosmétiques offrent une sélection complète de lignes cosmétiques, des marques populaires aux marques de prestige, une sélection complète de produits de soins dermo-cosmétiques et plusieurs lignes de soins très spécifiques. Une gamme variée de produits de maquillage et de fragrances est également offerte de même que plusieurs produits exclusifs. Afin de demeurer innovateur et de toujours mieux répondre aux besoins renouvelés des consommateurs, l'offre cosmétique du réseau Jean Coutu est en constante évolution.

Par ailleurs, le service à la clientèle et la qualité des conseils offerts par nos cosméticiennes demeurent une priorité. Notre programme de formation continue auprès de nos cosméticiennes est d'ailleurs un des plus exigeants de l'industrie. Il nous permet d'offrir à notre clientèle la meilleure expertise beauté dans le secteur de la pharmacie au détail et des conseils de grande qualité.

Le programme d'expansion et de rénovations des Boutiques Passion Beauté permet de rehausser et de bonifier l'offre cosmétique de façon continue au sein du réseau et d'atteindre l'objectif que nous nous sommes fixé de faire des établissements franchisés PJC des établissements voués au bien-être, tout en nous permettant d'accroître nos ventes dans des créneaux où les perspectives de croissance sont fort intéressantes.



Ventes en 2017



PLUS DE TECHNOLOGIES

Expansion et modernisation du réseau

Au cours de l'exercice financier 2017, nous avons complété plusieurs projets immobiliers dans les marchés que nous desservons. Nous avons poursuivi notre expansion en procédant à l'ouverture de sept établissements franchisés PJC dont trois étaient des relocalisations. De plus, 10 établissements franchisés PJC ont fait l'objet d'importantes rénovations ou d'un agrandissement.

Chaque année, nous élaborons de nouveaux planogrammes d'aménagement afin de rehausser l'attrait des surfaces de vente des établissements franchisés PJC et de mettre en valeur nos produits dans des espaces attrayants conçus pour répondre aux besoins des consommateurs.

Site Internet, boutique en ligne et réseaux sociaux

Au cours de l'exercice financier 2017, nous avons poursuivi notre virage numérique en bonifiant notre site internet afin d'offrir une information toujours plus complète et adaptée aux besoins de notre clientèle et d'optimiser notre présence en ligne. Nous avons également ajouté plusieurs centaines de produits à notre boutique en ligne. Finalement, nous avons maximisé notre présence sur les réseaux sociaux afin de mettre davantage de l'avant l'expertise du réseau Jean Coutru et ainsi renforcer la loyauté de nos clients.

Services pharmaceutiques

Un des principaux objectifs du Groupe Jean Coutru consiste à positionner les établissements franchisés PJC comme la destination santé numéro 1 en pharmacie. Dans cette optique, la qualité des services professionnels et l'expertise des employés sont une priorité et c'est pourquoi nous offrons des programmes de formation à l'intention des pharmaciens et du personnel de soutien au laboratoire. Afin d'assurer la qualité des services offerts, une de nos principales stratégies réside également dans l'amélioration constante de notre technologie. Grâce aux nouvelles fonctionnalités qui ont été intégrées à notre logiciel de soutien pharmaceutique Rx-Pro, nous avons accru la sécurité des services au laboratoire et nous avons permis aux pharmaciens affiliés Jean Coutru d'être encore plus efficaces dans leur rôle de conseiller.

Plusieurs programmes, complémentaires aux services pharmaceutiques, ont été élaborés au fil des ans afin de nous permettre de maintenir notre position de leader. Ainsi, au cours de l'exercice financier 2017, le service de vaccination antigrippale a été déployé massivement et offert dans plus de 70 % des établissements franchisés PJC. D'autre part, de nouvelles fonctionnalités ont été développées pour le Dossier santé des patients, accessible sur notre site Internet et par le biais de nos applications : gestion des dossiers santé des membres d'une même famille et possibilité d'utiliser le service de transmission photo dans le cas d'une nouvelle ordonnance.

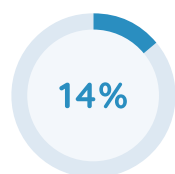
Par ailleurs, différents outils sont à la disposition de nos clients afin de permettre, entre autres, de réduire le temps d'attente au laboratoire. Ainsi, il est possible de renouveler des ordonnances à l'avance (Internet et iPhone) et même de savoir à quel moment se rendre à la pharmacie pour récupérer ses médicaments grâce au service de notification « C'est prêt ». Ces services ont fait l'objet d'une importante campagne de visibilité auprès de la clientèle afin de lui en faire connaître les avantages.

Nous continuons également à développer et à mettre à jour des fiches-conseils portant sur divers problèmes de santé, disponibles en ligne et en succursale. De plus, l'afficheur électronique, installé dans les salles d'attente des établissements franchisés PJC, permet de diffuser, sur une base continue, une multitude de renseignements utiles.

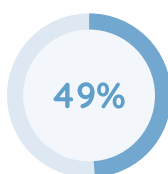
Ventes en ligne et en magasin en 2017

Renouvellement de médicaments d'ordonnance

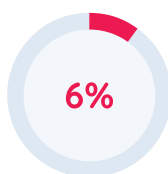
Achat de produits de la section commerciale



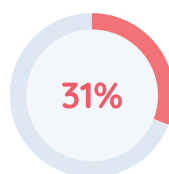
En ligne



En magasin



En ligne



En magasin

PLUS DE SOURIRES

Programme de fidélité

Depuis maintenant 13 ans, le Groupe Jean Coutu utilise le programme de récompense AIR MILES à titre de programme de fidélité. Celui-ci est le plus important programme de fidélité par coalition au Canada avec plus de 10 millions de foyers actifs, représentant environ les deux tiers de tous les ménages canadiens.

Le Groupe Jean Coutu continuera à maximiser le potentiel de son programme de fidélité afin de mieux engager les clients actuels tout en incitant les nouvelles générations à adopter Jean Coutu comme destination en matière de pharmacie.

Engagement social

Depuis de nombreuses années, le Groupe Jean Coutu pose des gestes concrets afin d'améliorer la qualité de vie des collectivités qu'il dessert. La Société appuie de manière tangible les organismes œuvrant dans les secteurs de la santé et de l'éducation. Elle supporte également les pharmaciens propriétaires affiliés Jean Coutu dans leurs initiatives locales en matière de dons. Le budget annuel consacré aux dons représente environ un pour cent (1 %) des bénéfices avant impôts du Groupe Jean Coutu.

Par ailleurs, afin de maximiser notre présence auprès de nos clients, nous avons agi à titre de commanditaire de divers organismes œuvrant dans les secteurs de la santé et de l'éducation ainsi qu lors de plusieurs événements qui ont eu lieu au cours de l'année. Nous avons également de nouveau mis sur pied notre tournée estivale, le *Fabuleux Cirque Jean Coutu*. L'équipe a effectué des visites dans plusieurs sites d'attraction familiale au cours desquelles elle a offert aux participants des échantillons de produits en partenariat avec plusieurs fournisseurs, le tout dans une atmosphère festive.

Ressources humaines

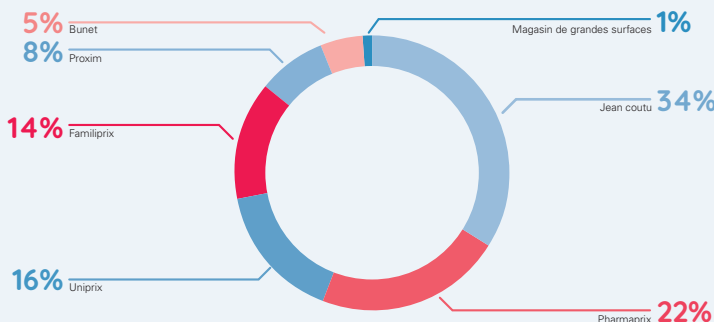
La Société et les pharmaciens propriétaires affiliés à Jean Coutu investissent de manière importante au niveau des ressources humaines dans le but de demeurer le chef de file dans le secteur de la pharmacie au détail au Québec.

La Société procure à ses pharmaciens propriétaires un soutien stratégique et professionnel en ressources humaines, nécessaire pour gérer leur entreprise avec succès. La formation technique et professionnelle, les outils de développement ainsi que l'attraction, la mobilisation et la rétention des employés sont des exemples d'éléments cruciaux de notre programme. Par ailleurs, au cours de l'exercice financier 2017, la Société a actualisé son programme « La Clientitude » et a déployé de nouvelles formations afin de demeurer un leader de l'expérience client.

Pharmacie de détail la plus admirée au Québec

Nous sommes très fiers de souligner que le Groupe Jean Coutu a de nouveau été classé au premier rang des commerces de détail parmi les entreprises les plus admirées du Québec selon un sondage réalisé par la firme Léger Marketing. Cette position prestigieuse dans le marché québécois démontre notre avance vis-à-vis nos concurrents dans le secteur de la pharmacie et plusieurs grandes entreprises. Cette opinion positive est partagée presque unanimement par la population et est attribuable au soin constant que le Groupe Jean Coutu porte à la qualité, au service et aux produits offerts.

Parts de marché en 2017 Firme Léger Marketing



ÉTATS FINANCIERS

États consolidés du résultat

Pour les exercices terminés le 27 février 2017 et le 28 février 2016 <i>(en millions de dollars canadiens sauf indication contraire)</i>	2017 \$	2016 \$
Ventes	2 572,8	2 532,8
Autres produits (note 5)	282,0	280,8
	2 854,8	2 813,6
Charges opérationnelles		
Coût des ventes (note 6)	2 235,1	2 196,9
Frais généraux et opérationnels (note 6)	288,4	284,8
Résultat opérationnel avant amortissements	331,3	331,9
Amortissements (note 7)	32,8	32,0
Résultat opérationnel	298,5	299,9
Revenus financiers (note 8)	(1,5)	(0,6)
Résultat avant la charge d'impôt sur le résultat	300,0	300,5
Impôt sur le résultat (note 9)	86,3	81,6
Résultat net	213,7	218,9
Résultat de base par action, en dollars (note 10)	1,14	1,17
Résultat dilué par action, en dollars (note 10)	1,14	1,16

États consolidés du résultat global

Pour les exercices terminés le 27 février 2017 et le 28 février 2016 <i>(en millions de dollars canadiens)</i>	2017 \$	2016 \$
Résultat net	213,7	218,9
Autres éléments du résultat global, déduction faite des impôts		
Éléments qui ne seront pas reclassés ultérieurement en résultat net :		
Réévaluation des régimes à prestations définies, déduction faite des impôts (note 26)	1,3	(2,2)
Éléments qui seront reclassés ultérieurement en résultat net :		
Variation nette dans la couverture de flux de trésorerie :		
Gains de la période	1,9	-
Reclassement de gains dans les actifs non financiers	(1,1)	-
Impôts sur le résultat	(0,2)	-
	1,9	(2,2)
Total du résultat global	215,6	216,7

Les notes afférentes font partie intégrante des états financiers consolidés.

États consolidés de la situation financière

	Au 27 février 2017 \$	Au 28 février 2016 \$
<i>(en millions de dollars canadiens)</i>		
Actif courant		
Encaisse et placement temporaire	100,3	121,9
Créances clients et autres débiteurs	194,5	209,2
Stocks (note 11)	224,0	224,8
Charges payées d'avance	8,4	9,3
Impôt exigible	8,8	-
	536,0	565,2
Actif non courant		
Créances à long terme de franchisés (note 12)	27,5	28,5
Placements dans des entreprises associées et coentreprises (note 27)	29,6	15,4
Immobilisations corporelles (note 13)	510,7	438,3
Immeubles de placement (note 14)	20,9	24,0
Immobilisations incorporelles (note 15)	203,0	207,0
Goodwill (note 16)	36,0	36,0
Impôt différé (note 9)	0,1	14,1
Autres éléments de l'actif à long terme (note 17)	15,7	15,1
Total de l'actif	1 379,5	1 343,6
Passif courant		
Fournisseurs et autres créditeurs (note 18)	234,8	245,4
Impôt exigible	-	47,5
	234,8	292,9
Passifs non courants		
Impôt différé (note 9)	6,6	0,5
Autres éléments du passif à long terme (note 20)	17,8	22,8
Total du passif	259,2	316,2
Garanties, éventualités et engagements (notes 24 et 25)		
Capitaux propres	1 120,3	1 027,4
Total du passif et des capitaux propres	1 379,5	1 343,6

Les notes afférentes font partie intégrante des états financiers consolidés.

Au nom du conseil

François J. Coutu L.
Administrateur et Président
et chef de la direction

L. Denis Desautels
Administrateur



Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.

SIÈGE SOCIAL
245, rue Jean Coutu
Varenes (Québec)
J3X 0E1

Téléphone : 450 646-9760
Télécopieur : 450 646-0550

Site Web : jeancoutu.com
Courriel : ir@jeancoutu.com

Avec la volonté d'appliquer le principe de réduction à la source, le Groupe Jean Coutu a limité l'impression du présent rapport annuel. Il est possible d'accéder au texte intégral du rapport annuel en consultant le site Web de la Société à jeancoutu.com sous l'onglet Relation avec les investisseurs – Informations financières.