

# **COMMUNIQUÉ DE PRESSE**

**Pour diffusion immédiate**

**Source :** LE CHÂTEAU INC.  
**Contact :** Emilia Di Raddo, CA  
Présidente  
(514) 738-7000

**Maison Brison**  
**Brian Quick**  
(514) 731-0000

## **LE CHÂTEAU PUBLIE DES RÉSULTATS RECORDS** **POUR LE PREMIER TRIMESTRE**

**Montréal, le 10 juin 2005** – Le Château Inc. (TSX : CTU.SV.A) a fait état aujourd'hui d'une augmentation des ventes de 19,6 % pour atteindre 60 601 000 \$ pour le premier trimestre terminé le 30 avril 2005, comparativement à des ventes de 50 677 000 \$ pour le premier trimestre terminé le 1<sup>er</sup> mai 2004. Les ventes des magasins comparables ont connu une hausse de 16,9 % au cours du premier trimestre 2005, comparativement à la même période l'an dernier.

Le bénéfice net a connu une croissance de 112 % au premier trimestre, pour atteindre 4 638 000 \$ ou 0,79 \$ par action, en regard de 2 188 000 \$ ou 0,42 \$ par action.

Pour le premier trimestre, la Société a réalisé un bénéfice net de 4 739 000 \$ ou 0,81 \$ par action pour ses activités canadiennes, comparativement à 2 281 000 \$ ou 0,44 \$ par action l'année précédente. Les activités américaines ont quant à elles enregistré une perte nette de 101 000 \$ CA ou (0,02) \$ CA par action pour cette période, en regard d'une perte nette de 93 000 \$ CA ou (0,02) \$ CA par action pour la même période l'an dernier.

« Nos stratégies, ayant pour but d'attirer une plus vaste clientèle et de séduire les amoureux de la mode de tous les âges, continuent d'être couronnées de succès », a déclaré Emilia Di Raddo, présidente de Le Château. « Nous nous concentrons toujours sur des initiatives visant à élargir notre sélection de produits dans une approche de la mode "sept jours sur sept", à offrir des produits de meilleure qualité et à optimiser la combinaison de produits dans chaque magasin. Nous poursuivons aussi l'amélioration de nos magasins par l'emploi d'éléments de design qui ne sont pas associés à un âge particulier, et sont ainsi moins susceptibles de se démoder. Les Canadiens et Canadiennes de partout au pays réagissent bien à ces stratégies, et, avec l'élargissement continu de notre clientèle, nous croyons que tous les secteurs de notre entreprise présentent un important potentiel de croissance. »

### **Deuxième trimestre de l'exercice financier 2006**

Pour la période de cinq semaines ayant pris fin le 4 juin 2005, les ventes totales ont connu une croissance de 25,8 % et les ventes des magasins comparables ont enregistré une croissance de 19,8 % comparativement à la même période l'an dernier.

### **Profil**

Chef de file au Canada, Le Château est un détaillant spécialisé offrant des vêtements, des chaussures et des accessoires avant-gardistes aux femmes et aux hommes soucieux de la mode.

Les vêtements de marque Le Château sont en grande partie conçus et fabriqués dans une approche d'intégration verticale. Les marchandises Le Château sont vendues exclusivement par l'entremise des 178 magasins de détail de la Société. Tous ces magasins sont situés au Canada, à l'exception de quatre dans la région de New York.

### **Avertissement concernant les énoncés prévisionnels**

Ce communiqué contient des énoncés prévisionnels portant sur la Société ou sur l'environnement dans lequel elle oeuvre qui sont fondés sur des attentes, des suppositions et des prévisions de la Société. Ces énoncés ne constituent pas des garanties de rendement futur et comportent des risques et des incertitudes difficiles à prévoir et indépendants de la volonté de la Société. De fait, un certain nombre de facteurs peuvent intervenir et faire en sorte que les résultats soient différents sur le plan matériel de ceux qui sont exprimés dans ce communiqué, facteurs qui sont évoqués dans d'autres documents publics de la Société. Donc, les lecteurs sont avisés de ne pas accorder une confiance exagérée aux énoncés prévisionnels. De plus, ces derniers ne font état que de la situation au jour où ils ont été écrits et la Société nie toute intention ou obligation de mettre à jour ou de revoir de tels énoncés à la suite de quelque événement ou circonstance que ce soit.

Les facteurs qui pourraient faire en sorte qu'il y ait un écart important entre les résultats ou les événements réels et les prévisions actuelles comprennent notamment : la capacité de la Société à mettre en œuvre avec succès ses initiatives stratégiques et la mesure dans laquelle ces initiatives seront aussi fructueuses que prévu; les conditions de concurrence dans le secteur dans lequel évolue la Société; la variation des dépenses de consommation; les conditions économiques générales et les incertitudes habituelles liées aux affaires; les préférences des consommateurs à l'égard de la gamme de produits; les conditions météorologiques saisonnières; la variation des taux de change; les changements dans les relations qu'entretient la Société avec ses fournisseurs; les fluctuations des taux d'intérêt et les autres variations des frais d'emprunt; et les modifications des lois, règles et réglementations applicables à la Société.

-30-

## **BILANS CONSOLIDÉS**

(Non vérifiés)

(En milliers de dollars)

Au 30 avril 2005

Au 1<sup>er</sup> mai 2004

Au 29 janvier 2005

### **ACTIF**

#### **Actif à court terme**

Liquidités et équivalents	33 592 \$	10 618 \$	45 985 \$
Débiteurs et charges payées d'avance	3 078	5 851	2 089
Stocks	32 708	29 862	29 393
<b>Total de l'actif à court terme</b>	<b>69 378</b>	<b>46 331</b>	<b>77 467</b>
Immobilisations	60 137	47 643	50 731
	<b>129 515 \$</b>	<b>93 974 \$</b>	<b>128 198 \$</b>

### **PASSIF ET CAPITAUX PROPRES**

#### **Passif à court terme**

Créditeurs et charges à payer	21 310 \$	16 988 \$	22 397 \$
Dividendes à payer	1 039	796	1 027
Impôts sur les bénéfices à payer	1 017	189	1 923
Tranche échéant à moins d'un an des obligations locatives	1 421	1 493	1 399
Tranche échéant à moins d'un an de la dette à long terme	2 847	1 421	2 940
<b>Total du passif à court terme</b>	<b>27 634</b>	<b>20 887</b>	<b>29 686</b>
Obligations locatives	1 965	3 386	2 329
Dette à long terme	6 131	3 265	6 757
Impôts sur les bénéfices futurs	1 695	1 758	1 695
Avantages incitatifs reportés	3 012	2 100	2 487
<b>Total du passif</b>	<b>40 437</b>	<b>31 396</b>	<b>42 954</b>

#### **Capitaux propres**

Capital social	26 628	14 798	26 393
Bénéfices non répartis	62 450	47 780	58 851
<b>Total des capitaux propres</b>	<b>89 078</b>	<b>62 578</b>	<b>85 244</b>
	<b>129 515 \$</b>	<b>93 974 \$</b>	<b>128 198 \$</b>

## ÉTATS CONSOLIDÉS DES RÉSULTATS

(Non vérifiés)

(En milliers de dollars, sauf les montants par action)

	Pour les trois mois terminés le	
	30 avril 2005	1 <sup>er</sup> mai 2004
<b>Ventes</b>	<b>60 601 \$</b>	<b>50 677 \$</b>
<b>Coût des marchandises vendues et charges</b>		
Coût des marchandises vendues et charges générales et charges de vente et d'administration	50 526	44 614
Intérêts	193	121
Amortissement	2 620	2 184
Radiation d'immobilisations	44	215
	<b>53 383</b>	<b>47 134</b>
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	7 218	3 543
Provision pour impôts sur les bénéfices	2 580	1 355
<b>Bénéfice net</b>	<b>4 638 \$</b>	<b>2 188 \$</b>

### **Bénéfice net par action**

De base	0,79 \$	0,42 \$
Dilué	0,76	0,40

### **Nombre moyen pondéré d'actions en circulation ('000)**

5 880	5 247
-------	-------

## INFORMATION SECTORIELLE

(Non vérifiés)

(En milliers de dollars)

	Pour les trois mois terminés le	
	30 avril 2005	1 <sup>er</sup> mai 2004
<b>Ventes :</b>		
Canada	58 685 \$	48 763 \$
États-Unis	1 916	1 914
	<b>60 601 \$</b>	<b>50 677 \$</b>
<b>Bénéfice net (perte nette) :</b>		
Canada	4 739 \$	2 281 \$
États-Unis	(101)	(93)
	<b>4 638 \$</b>	<b>2 188 \$</b>
<b>Actifs sectoriels :</b>		
Canada	125 330 \$	90 043 \$
États-Unis	4 185	3 931
	<b>129 515 \$</b>	<b>93 974 \$</b>